汉译世界学术名著丛书

经济增长理论

〔英〕阿瑟·刘易斯 著

VISIT…

LANZAROTE

Caliente.COM

汉译世界学术名著丛书

经济增长理论

〔英〕阿瑟·刘易斯 著

周师铭 沈丙杰 沈伯根 译

商务印书馆

1999年·北京

汉译世界学术名著丛书
经济增长理论
〔英〕阿瑟·刘易斯 著
周师铭　沈丙杰　沈伯根 译

商务印书馆出版
（北京王府井大街36号　邮政编码 100710）
新华书店总店北京发行所发行
北京新华印刷厂印刷
ISBN 7-100-02755-1/F·349

1983 年 6 月第 1 版	开本 850×1168　1/32
1999 年 5 月北京第 2 次印刷	字数 206 千
印数 4 000 册	印张 $17^1/_8$　插页 4

定价：24.10元

汉译世界学术名著丛书
出版说明

我馆历来重视移译世界各国学术名著。从五十年代起，更致力于翻译出版马克思主义诞生以前的古典学术著作，同时适当介绍当代具有定评的各派代表作品。幸赖著译界鼎力襄助，三十年来印行不下三百余种。我们确信只有用人类创造的全部知识财富来丰富自己的头脑，才能够建成现代化的社会主义社会。这些书籍所蕴藏的思想财富和学术价值，为学人所熟知，毋需赘述。这些译本过去以单行本印行，难见系统，汇编为丛书，才能相得益彰，蔚为大观，既便于研读查考，又利于文化积累。为此，我们从 1981 年至 1997 年先后分七辑印行了名著三百种。现继续编印第八辑。到 1998 年底出版至 340 种。今后在积累单本著作的基础上仍将陆续以名著版印行。由于采用原纸型，译文未能重新校订，体例也不完全统一，凡是原来译本可用的序跋，都一仍其旧，个别序跋予以订正或删除。读书界完全懂得要用正确的分析态度去研读这些著作，汲取其对我有用的精华，剔除其不合时宜的糟粕，这一点也无需我们多说。希望海内外读书界、著译界给我们批评、建议，帮助我们把这套丛书出好。

商务印书馆编辑部

1998 年 3 月

BAB22/08

出 版 说 明

《经济增长理论》是当代英国经济学家阿瑟·刘易斯的一部具有代表性的著作。阿瑟·刘易斯(1915—)1937年毕业于伦敦大学经济学院,后获经济学博士学位。1947—1958年任曼彻斯特大学教授。1963年后,移居美国,任普林斯顿大学教授。担任过许多国际委员会的经济开发顾问,帮助建立并于1970—1973年领导加勒比开发银行。其主要著作有:《经济计划原理》(1949年)、《经济增长理论》(1955年)、《发展计划》(1966年)等。因其对经济发展的研究和建立贸易条件的新模型而与美国经济学家T.W.舒尔茨共获1979年诺贝尔经济学奖。

本书较全面地论述了经济增长问题,涉及的范围广泛,可说是一本有关经济增长的巨著。作者在书中没有提出有关经济增长的新概念,只是试图为研究经济增长提供一个基础,以满足当今政策制定者的实际需要。本书探讨的主题是一国人均产出的增长以及与此相关的诸多因素,如人口、资源、经济制度等等。首先,研究产出的增长必须考虑与产出的分配关系,但本书主要分析产出增长,而不是分配。其次,研究产出增长必须考虑产出、消费、储蓄和政府活动之间的关系,但本书是从产出增长的角度,而不是从消费增长的角度来进行探讨的。第三,产出是指商品和劳务,与其所提供的福利、满足和幸福等无关,本书仅仅探讨能获取更多的商品和劳

务的各种方法。最后,作者还分别探讨了产出、人均产出、每小时劳动的产出及它们之间的关系。

作者认为,影响经济增长的因素繁多,不单是经济学的问题,还有社会学的问题。因为人均产出的增长一方面取决于可利用的自然资源,另一方面在于人的行为,本书主要关注的是人的行为,只有在自然资源影响人的行为时才论及自然资源。影响经济增长的人的行为分三类,首先是厉行节约,就是降低任何一种特定产品的成本,否则就不会出现经济增长。其次是增进知识及其应用,产出增长加快与生产上知识的积累和应用的加快有关。第三是增长有赖于人均资本额与其他资源量的增加。这三类因素既有区分又往往交错在一起,在某些社会或历史时期起着巨大的作用,而在另一些社会或历史时期起着较小的作用。这就是一个什么样的制度、信念或环境适合于经济增长的问题。同时还有一个信息、制度的转变如何影响经济增长的演变问题,如增长一旦开始,信念和制度会不可避免地趋向于进一步促进增长,或者新的信念和制度的建立不可避免地抵制增长并使其缓慢下来?人类的态度和制度在过去的几个世纪是否存在自我逆转的趋势,使得增长的过程不可避免地成为周期性的循环?作者以既重视具体事例又注重概括的方法,探讨了这些值得探讨而又难于明确回答的问题。

经济增长是全世界都关注的问题。我国是一个发展中国家,如何才能使我国的经济较快地增长,这自然也是一个非常迫切的问题。本书以大量篇幅着重探讨了富裕国家在发展中发生的变化将在多大程度上可望在较贫穷的国家中重现,以及影响较贫穷国家发展的种种因素及其互相关系,并提供了大量资料,对正在建立

社会主义市场经济体制、发展市场经济、促进经济增长的我国是颇有借鉴意义的。

参加本书少量章节翻译的还有胡国城、赵中、徐耀林。

W. Arthur Lewis

THE THEORY OF

ECONOMIC GROWTH

George Allen and Unwin Ltd 1955

本书根据英国乔治·艾伦和昂温出版公司 1955 年版译出

目　录

序　言 …… 1

第一章　导言 …… 4

第一节　定义 …… 4

第二节　方法论 …… 6

第三节　布局 …… 16

第二章　节约的意愿 …… 20

第一节　对商品的欲望 …… 21

（一）禁欲主义 …… 21

（二）财富和社会地位 …… 24

（三）有限的眼界 …… 28

第二节　努力的代价 …… 32

（一）对工作的态度 …… 33

（二）冒险精神 …… 45

第三节　资源与反应 …… 57

第三章　经济制度 …… 63

第一节　得到报酬的权利 …… 63

（一）非物质报酬 …… 64

（二）资产的经营管理 …… 67

（三）劳动报酬 …… 72

第二节　贸易与专业化 …… 79

（一） 优点 …… 79
（二） 市场的规模 …… 82
（三） 组织 …… 85
第三节 经济自由 …… 90
（一） 利己主义和集体行动 …… 90
（二） 纵向流动 …… 97
（三） 市场的自由 …… 104
第四节 一些事例 …… 118
（一） 宗教 …… 118
（二） 奴隶制 …… 125
（三） 家庭 …… 133
（四） 农业组织 …… 143
（五） 家庭手工业 …… 163
第五节 制度的变化 …… 169
（一） 变化的过程 …… 169
（二） 变化的周期 …… 189
第四章 知识 …… 197
第一节 知识的增长 …… 198
（一） 科学前的社会 …… 199
（二） 发明和研究 …… 203
第二节 新观念的应用 …… 214
（一） 对革新的态度 …… 214
（二） 知识和利润 …… 217
第三节 训练计划 …… 221
（一） 先后次序 …… 221
（二） 农业技术的推广 …… 227

（三）工业的能力倾向 …… 231
（四）企业管理 …… 238
第五章　资本 …… 244
第一节　资本的必要条件 …… 244
第二节　储蓄 …… 260
（一）储蓄的必要性 …… 260
（二）国内来源 …… 275
（三）外来资金 …… 299
第三节　投资 …… 324
（一）制度基础 …… 324
（二）起点 …… 336
（三）稳定性 …… 347
（四）长期性停滞 …… 359
第六章　人口和资源 …… 373
第一节　人口和产出 …… 373
（一）人口的增长 …… 373
（二）规模和产出 …… 392
（三）职业 …… 406
第二节　国际关系 …… 419
（一）国际贸易 …… 419
（二）移居国外 …… 440
（三）帝国主义 …… 451
第七章　政府 …… 463
第一节　企业的体制 …… 464
（一）政府的职能 …… 464
（二）生产计划 …… 471

第二节 公营部门 …… 483
(一) 政府开支计划 …… 483
(二) 财政问题 …… 487
第三节 权力和政治 …… 502
(一) 通往停滞之路 …… 502
(二) 治国才能的背景 …… 511
附录 经济增长是否可取? …… 516
(一) 经济增长的好处 …… 516
(二) 贪得无厌的社会 …… 522
(三) 过渡问题 …… 528

序　言

本书并不想提出有关经济增长的新概念，而是试图为研究经济增长提供一个有关的基础。研究经济增长新概念的论文可在专业刊物上发表，作者写过这方面的文章并已列举在本书的书目提要部分。像本书这类著作看来颇有必要，因为经济增长的理论已再次引起全世界的关注，而且全面论述这个主题的著作几乎已有整整一个世纪未见问世。最后一本涉及范围如此广泛的巨著是约翰·斯图尔特·穆勒所写的《政治经济学原理》，于 1848 年出版。此后，经济学家变得聪明了，他们极为明智地不再试图在一部著作里论述范围如此广泛的主题，甚至由于他们力不胜任完全放弃了这个主题的某些方面。作者之所以敢于探讨这个广泛的领域，部分是由于压抑不住好奇心理，部分是考虑到当今政策制订者的实际需要；但作者认为，尽管本人对多数的课题免不了论述得十分肤浅，但主要是自己鼓足了勇气敢于向持有挑剔眼光的公众提供这部主题浩瀚的著作。

本书书名易被误解为经济增长具有一个单一的理论。但决定经济增长的因素繁多，而每个因素又各有一整套理论。研究土地使用权的理论，与研究新思想传播、贸易周期、人口增长、或是政府预算等理论并无多少共同点。作为本书书名也许用经济增长的“种种理论”更为恰当些，可是也同样易被误解为本书的目的在于

评述经济增长的文献。我不是要制定一种理论,而是勾画出一幅蓝图。研究经济增长有关的因素头绪万千,除非对这个主题有一个总的观念,否则容易迷失方向。这也算是我请求读者原谅本书肤浅的一个表白。由于目的不同,绘制地图所使用的比例尺各不相同。若是专业刊物上登载的文章,它的比例尺相当于1英寸等于1英里,那么本书的比例尺更近乎1英寸等于100英里。这一点对读者了解本书也是有用的。

促使作者编写本书是好奇心理和实际需要的结合,它决定了本书的格局。好奇心理要求对人类历史的进程进行哲理上的探讨,而实际需要则又要求写成为指导行动的一本手册。由于作者对两者感到同等的兴趣,所以本书的内容既不会适合只注重哲理的人,也不适合要求明确下一步怎样行动的人。看来,一部著作必然会反映作者的个性及其多种多样特征。

一部著作还必须反映作者的写作手法。经济学家和社会学家注重概括,而人类学家和历史学家则重视具体的事例。我为了充实本书,很想写入两三个有关经济增长或经济停滞的实例研究材料。怀着这样的心愿,我饶有兴趣地阅读了古埃及、希腊、罗马和伊斯兰国家的资料,更不用说中国、日本和中世纪末期的资料。可是实不相瞒,在阅读了这批资料以后,尤其是在阅读公元1500年以前时期的资料以后,我从中得到的乐趣超过了知识的增长,部分原因是对早期经济史的确切了解太少了。要把一个涉及本书全部内容的实例写得充分就需要进行大量的调查研究然后写成一篇单独的论文。我与曼彻斯特大学研究部成员吉锡拉·艾斯纳尔夫人密切合作,她正在写一部有关1830年至1930年牙买加的经济发

展状况的著作。那部著作到1956年出版时，从某种意义上来说将是一部与本书实例调查相配合的论著。

我受到了许多朋友和熟人的慷慨大方的协助。在东南亚、非洲、加勒比海，这些朋友抽暇陪同我观看了他们所做的工作，并交换了意见和殷勤地款待我。由于他们人数众多无法在此一一列举他们的名字。我还要感谢许多国家的学术界的朋友与我进行了无数的谈话，以及寄来了源源不断的刊物上的文章。彼得·鲍尔先生、马克斯·格拉克曼教授、J.M.洛先生、J.马尔斯博士、K.马丁博士、R.H.普雷斯顿牧师、P.罗森斯坦-罗丹博士和M.N.斯里尼万斯教授等诚挚地阅读了本书初稿并提出了详尽的批评意见。他们的评论使我得益匪浅，但同时，在某些章节方面我依然顽固地坚持自己的写法，尽管他们认为是错误的或容易引起误解的。我的秘书多拉·沃克登小姐付出了大量劳动，耐心细致地为书稿打字。我深切地感谢她的耐心。

我的夫人和孩子们为了我写作此书需要宁静环境而付出了沉重的代价；他们的深情使我感激不尽。

阿瑟·刘易斯

1954年7月于曼彻斯特

第一章 导言

第一节 定义

本书的主题为一国人均产出的增长。书中所述并非全是对专门名词下确切的定义；不过对它们的意义加以评议可能是有益的。

首先，应当注意的是，我们的主题是增长，而不是分配。有可能产出也许增长了，而人民群众却反而比以前更为贫困。我们必须考虑产出的增长与产出的分配之间的关系，但我们主要关心的是分析增长，而不是分配。

其次，我们关心的主要不是消费，而是产出。有时产出也许增长了，而消费却在下降。原因或许由于储蓄增长，或是由于政府为其本身的用途而消耗了产出。我们必须考虑产出、消费、储蓄和政府活动之间的关系，但我们是从产出增长的角度，而不是从消费增长的角度来进行探讨的。

关于产出的定义，我们留给国民收入理论家去探讨。但仍有不少难题：即在对比一个年度与另一个年度的产出时的指数问题；又如何决定什么算是产出，什么算是产出的成本；还有零售分销、广告或运输等费用的增加应算作为产生的增加，还是仅仅算作为提高专业化的成本？此外，若是消费者过去为其自身需要所付出

的劳务(如缝制衣服)现在转移到工厂去,这算不算产出的增加?我们提出这些问题是为了应付学究式的评论家,不至于说我们不关心这些问题。但是,我们没有必要去解答它们。因为我们关心的不是测算产出,而是产出的增长。在本书中,任何关于商品和劳务的产出的定义只要前后一致,均可应用。

但是,产出的定义必须与商品和劳务相连,即与按老框框所下的"经济"定义的"经济"产出相连,而不是与福利、满足和幸福等一些概念相连。一个人很可能在获得大量自由使用的商品和劳务的过程中反而不如以往幸福。对有些人来说,常常会发生上述这样的情况,对某些群体也可能如此。不过,本书不是一本研讨人们是否应有或需要有更多的商品和劳务的论著,本书关心的仅仅是如何能获取更多的商品和劳务的各种方法。作者认为拥有更多的商品和劳务是件好事,可是本书的分析不完全建立在这个信念上。为了着重指出本书论述的是产出的增长而不是产出是否可取这个事实,特将有关产出是否可取的观点放在本书结尾的附录中加以论述。

其次,我们应划分产出与人均产出两者之间的区别。人口与总产出之间的关系毋庸说是我们主题的一部分。但我们将不仅仅关注人均产出,而且关心每小时劳动的产出。每小时劳动的产出可能不同于人均产出,因为人们劳动的小时有长有短。或者人口中劳动的人数有多有少。我们将探讨所有这些问题。

探讨问题的单位是集团。最通常的是国家集团,即从特殊的统计概念上说的集团,关于它的活动应有公诸于众的单独的对外贸易统计数字,或是独立的人口普查资料。对国家集团所下的这

个定义只是为了便于能使集团这个词近乎说明隶属于一个政府下的人民，而不触及区分它是殖民地政府、联邦政府抑或是其他类型的“一个”政府的难题。在探讨许多问题时，上述定义有时也适用于其他集团，例如少数民族集团、地区集团等。

最后，应当指出，我们还经常使用简略词。本书中一再提到“总人口人均产出的增长”。这个词过于冗长。我们在不少场合将使用“增长”或是“产出”，甚至间或为了有所变化而使用“进展”或“发展”。不论使用哪个短语都应当了解为指的是“总人口的人均”产出的增长，除非上下文中明确地说明或指明是谈的总产出。

第二节 方法论

人均产出的增长一方面取决于可利用的自然资源，另方面在于人的行为。本书主要关注的是人的行为，只有在自然资源影响到人的行为时才论及自然资源。这就是说，自然资源的贫乏显然使人均产出的增长受到很大限制，因而各个不同国家财富上的差异在很大程度上不得不用资源的贫富来解释。但是，也很明显，有些国家拥有大致相等的资源，可是它们的发展却有巨大的差异。因此，就有必要探讨影响经济增长的人的行为的差异。

对人的行为应从不同的层次进行探讨。因为增长既有近因，也有这些近因的起因。近因主要分三类：首先，是厉行节约，即降低任何一种特定产品的成本，或是设法在投入一定的力量或其他资源后，提高产量。这类节约的努力表现在许多方面：从试验到冒风险；从职业性的流动到地理性的流动；以及专业化等，这只是一

些主要的表现。若是不作出节约的努力，无论是由于缺乏节约的愿望，或是由于习俗和制度挫伤节约的努力，那就不会出现经济增长。其次，是增进知识及其应用。这个过程贯穿于整个人类历史。近几个世纪以来产出增长加快显然与生产上知识的积累和应用的加快有关。第三，增长有赖于人均资本额与其他资源量的增加。这三类近因虽说在概念上可以明确地加以区分，但是却往往是交错在一起的。

第二阶段的分析是从这些近因的背后加以探讨，为什么在有些社会这些近因起着巨大的作用，而在另一些社会则不；或是在某些历史时期，这些近因起着巨大的作用，而在其他历史时期则起的作用较小。我们要问，什么样的环境对促进增长的力量的出现最为有利？这个阶段的探讨又可细分如下：一是我们必须探讨哪类制度对增长有利，而哪类制度对努力、革新和投资是有害的。接着我们将进入信念领域并探讨哪些原因造成一国建立的制度有利于增长、而不是不利于增长？其中部分原因是否可从不同社会对商品和劳务具有不同的评价中得到解答，这种评价又同对非物质上的满足，尤如对闲暇、安全、平等、良好的情谊和宗教的助人为乐等的评价有关。必须确定精神与物质价值冲突的程度以及这些制度对其所作出的反应，特别是对正当的生活方式的看法。再进一步探讨藏在后面的原因将与自然条件和环境有关。什么原因造成一个民族的一套信念对增长或多或少比较有利，而不是另一套信念？形成不同的信念和制度是由于种族不同，抑或是由于地理上的差异，或者仅仅是由于偶然的历史事件？

这些问题都是互相适合与否的问题：即什么样的制度或信念

或环境适合于经济增长，可是还存在演变的问题。信念和制度是怎样转变的？为什么会发生有利于或有害于增长的转变？增长对转变又有何影响？增长是否为累积性的，即是说增长一旦开始，信念和制度会不可避免地趋向于进一步促进增长；抑或增长是否为自我制约的，即是说按辩证的观点，新的信念和制度的建立会不可避免地抵制增长并使其缓慢下来？人类的态度和制度在以往几个世纪里是否存在自我逆转的趋势，使得增长的过程不可避免地成为周期性的循环？

我们在上述所作的分析按习惯说来，其领域应由社会科学的各个不同部门来加以划分，可是，此类划分即使曾经进行过也从未奏效。因此人们或许期望经济学家研究这些近因，但他们研究的选题极为有限。他们研究了专业化和资本。他们也强调了流动性、发明创造和冒风险的重要性。他们还小心翼翼别出心裁地分析了节约愿望的逻辑含义。有的经济学家进而研究制度；19世纪的经济学家特别经常引证土地所有权、长子继承权以及合资股份公司的立法。但是，到了20世纪的40、50和60年代，这类研究不再时兴了。有人甚至权威地宣称这类题材不再是经济学家研究的项目。这个领域的其他各个方面属于社会学家、历史学家、信仰论者、律师、生物学家和地理学家的研究范围，可是，他们只是发表零零碎碎的文章。人们认为社会学家已把经济制度的研究留给经济学家，而经济学家又将这个课题留给社会学家。正由于普遍的态度是把研究领域留给别人，也许本作者进行通盘考察的大胆尝试将不致于引起他人的忌妒。同样，也许这个领域看来不再令人泄气，假若本书能最低限度地对这个领域的资源和潜力提供一个粗

略的概貌的话。

解答是否适合的问题要比演变问题容易得多。原因是是否适合的问题与经济学和数学的理论相类似,它采取的方法是从简单的前提中进行推论。因为依据一两个简单的概括就不难看到有些信仰和制度比别的信仰和制度更能促进增长。有关这类概括包括:假若人们重视额外的产品,他们很可能就会投资,否则就不;又假若他们投资所获的成果归己所有,他们很可能就会投资,若是投资的成果成为公共财产,他们就不会投资;或者说假若他们可以自由而不是无权购买或租赁合作的资源,他们就会投资。经济学家对他们所研究的、能用数量表达(至少在概念上)的问题,他们一直应用演绎法,因而也就应用数学方法来加以处理。然而信仰和制度与增长适合与否都非数学上的问题,所以近年来我们竭力避开探讨这类课题。不过演绎法仍然是可以应用和有成效的。

近年来经济理论家所从事的最出色的一些工作涉及经济增长稳定性问题。经济学家以资本主义制度与其习惯为出发点,他们建立了各种数学模式,这些模式或是摇摆不定、或是从数理逻辑上上升到一个极限、或是最终从增长转向长期的衰退。取得这些结果是因为将各种系数和各种参数之间的关系应用于储蓄的趋向、出生率和投资决策的决定因素等问题。这项工作必然也促进统计调查,从而发现何种关系和系数对近代美国和其他先进国家的经验最为适用。这项工作主要研讨的领域是适合性问题,而非演变性问题。它企图显示有哪些关系和趋向以及这些关系和趋向与稳步增长适合的程度;但并未告诉我们为什么这些系数是这样的,或为什么这些系数过一段时间会起变化。上述研讨的成果对进行短

期分析是不可短缺的工具，可用以研讨某一集团在一段短时期内的历史，在这段时期内，基本的制度和态度均被认为变化不大。但是如果我们要进行趋向变化的长期研讨，或是想进行集团或国家之间差异的研究，那我们通常就不得不超越当今经济理论的界限进行考察。

在将演绎法应用于研讨制度和增长是否适合的问题时，我们必须避免偏见的危险性。一种很自然的倾向就是认为与我们所熟悉的社会有关联的事物也一定必然与所有其他社会的事物有关联。利己主义与增长的关联就是一个重要的实例。在西方资本主义社会中，人们比大多数其他社会较少承认社会义务。我们很自然地倾向于认为倘若个人所获得的成果将只归于他自己本人，他就会作出节约的努力。但倘若这些成果将与他的远亲家族或全体家族来分享，或是与宗教或政治领导人来分享，或是在利己主义社会里与不会自动地被承认的提出要求的其他成员来分享，那么人们是不会如此努力节约的，这种假设也许是错误的。阻碍西欧进步的制度也许有助于另一个社会的进步，因为这种社会考查努力的价值完全不同，对有无价值存在着不同的观点。我们除了进行观察，无法防备这类偏见。从人类学家和社会学家的研究中，我们必须力求断定那些具有普遍性的、即在不同的社会结构里，人们哪些行为是共有的，从而在这个意义上得出基本的概括，这些概括可以作为不同社会的对比，并且还能进而用来对制度作出评价。

当然需要补充的是有些制度和信仰可能适合于增长，但是它们并不互相一致。例如，经济增长同国家把 20% 的国民收入投资于公共资本形成是适合的，或者同私人企业把 20% 的国民收入投

资于私人资本形成是适合的。但在同一个社会里国家投资 20% 于资本形成，而私人企业也投资 20% 于资本形成，这种可能性值得怀疑。在分析社会变迁时，制度之间的互相适合性是一个有特殊意义的问题，关于这一点，我们必须牢牢记住。

研讨适合性最困难的问题在于解释为什么人们保持自己的信仰。经济增长依赖于人们对工作、财富、节俭、生育子女、创造性、陌生人和冒险等等的态度，所有这些态度都是从人的头脑深处产生的。有人曾经尝试说明一个社团与另一个社团具有不同态度的原因。可以从不同的宗教信仰来回答，但这仅仅重申难题所在，因为问题恰恰在于为什么某一宗教、具有某一教义，又为什么在某一地区接受这种宗教，而在其他地区则不接受。还可以从自然环境、气候和种族不同来回答，如果这些都解释不了，那么也可以用历史上偶然事件来回答。有经验的社会学家懂得这些问题在目前知识的状况下肯定是无法回答的，也许永远也回答不了。也不要期望本书能作出回答，不过本书将扼要地探讨这些问题。我们将以相当的篇幅阐明制度与经济增长的适合性问题，以及态度与制度之间的关系。但当我们进而探讨态度的本身、它们是如何出现的、为何它们会起变化时，我们迟早会遇到了解人类历史的局限性。

社会演变问题甚至比适合性问题更难于回答，因为演绎法对解答这类问题的帮助要小得多。我们必须考查事实，以便了解某些事物是怎样发生的和为何发生的，这就是说，对历史的数据，我们必须应用归纳法。

每个经济学家都会经历这样一个过程，即他不满足于经济理论的演绎基础，并颇有把握地意识到从研究历史事实中可以取得

对经济进程更完整的见解。这种直觉合乎情理，可是在这个过程中，一到真正想掌握历史事实时，热情便会消失。原因是在相对的意义上，历史事实本身极为有限。我们这样说的意思首先是指，在极少数的国家，在近几年来拥有足够数量的历史纪录；同时即使拥有大量的纪录，我们未必能确切肯定所发生的事件。其次，更重要的是，我们是指理论家感兴趣的"事实"并非发生的事件，而是为什么会发生这些事件；同时历史可以记载所发生的事件，但很少可能记载下为什么发生事件。这些记载可能表明生活在那个时期的某些人所认为的发生事件的原因。不过，经济学家感兴趣的大多数事件(特别是制度和信仰的缓慢变化)，只有少数的当代人知道发生了这些事件，而且大多数记载下来的对所发生事件的原因的见解使我们不得不持有保留的态度。

因此，历史并非由事实组成，而是由历史学家对发生的事件及其原因的见解所组成。历史学家对事件发生的见解一般说来颇为可靠，当然也有触目惊心的例外，因为历史学家所受的训练是对历史的证据进行筛选。不过，他们对发生事件原因的见解通常只不过反映了他们个人对社会因果关系的理论，这些理论决定了挑选哪些他们认为是重要的事实。多数经济史学家在阐明经济事件时是依据流行于他们写作时期的经济理论(甚至更糟的是依据流行于正当他们作为大学生学习经济理论时的经济理论)，紧接着一个新的经济理论的产生必然会带来大量依据新的理论而重写历史的新的史学文章。一个优秀的历史学家对发生的事件及对他所发现的事实是否与这个或那个假设相适合提出看法是应该的，也是必不可缺的。然而，当社会学理论家求助于事实时，即求助于历史

时,他所寻求的事实与化学家或生物学家寻求的事实,其意义显然是完全不相同的。

可是我们的难处并不到此为止。因为即使发生的事件是一清二楚的,但仍很难从这些事实中引出社会理论来。每个历史事件都有许多起因。事件也许会重演数次,但是起因一般说来是不一样的,因为历史本身决不会原封不动地重演——仅指出一点即会明白,因为每个相继出现的事件其背后又有了一段历史。于是问题在于确定哪些原因比其他的更为重要。若是我们所研究的事件是可以测量的,我们有时可以运用统计的方法将其结果列出方程式,使每一起因都有其分量(系数)。不过,倘若我们所研究的事件是不可测量的,那么我们就得回到个人判断的领域。由于人的智力有限,个人判断就更为困难。因为没有一个人能通晓全部历史(包括不同的时期和不同的国家),或通晓全部的事实(即使这些事实都是完全可以认识的),以至于使他确信,他的理论是以足够数量事件的对比为依据的,可以证实他的概括是正确的,他每次所取得的全部事实也是正确的,他的概括不会被他没有考虑的类似事件所驳倒。

因此,社会演变理论的基础决不能像化学和生物学的理论的基础那样可靠,后者的理论可以诉诸于反复的实验。两者的差异也许仅仅是程度上的不同,因为以推理为主的自然科学理论往往由于发现新事实而被推翻。但是历史的事实比经过反复实验的事实不可靠得多,这是程度上不同的一点,实际上又是本质上的差异。

不能由此推断我们不去设法了解社会变化;人类是一种好奇

的动物，不设法进行了解与我们的天性相悖。不过我们应努力对我们提出的论点持谦虚态度，并应承认我们在研究历史的基础上提出的任何假设都是初步的。

演变理论的形成可分为两个层次进行。低级的研究是我们试图发现事物如何发生变化和发生变化的原因；到了高级研究，我们就要预测将会发生什么情况。低级的研究是社会理论家的主要任务，可是高级的研究当然最为激动人心，同时也可以说是最为愚蠢。

社会理论家在进行低级研究时试图发现重大的可变因素、它们有关的分量以及它们之间如何同时和及时地相互联系在一起。到了高级的水平，社会理论家就要预测全部可变因素是如何发生变化的，而这点又使得进行预测成为不可能。

大多数的预测只不过是方法的实际运用：若是我们说答案取决于 a 到 z 可变数的行为；并且我们假设 a 到 g 保持不变，而 h 到 r 在某种特定情况下发生变化，那么我们就能预测结果将是如此这般，为了能对将要发生的事件进行预测，我们必须知道所有可变数将发生什么情况；我们必须知道在特定时间内是否将会发生战争、地震，或产生流行性感冒，或在某一关键时刻某些有影响的人士诞生或逝世，或者发生影响事件发展的成千上万的其他事件。这类事件许多事先是无法得悉的；即使可以事先得悉也绝无一人能够提出一种方程式体系，将千百万决定未来的可变数都包括在内。因此，我们只能对“假若……那么……”的变化作部分的预测。这类例证有：我们在实际运用某些经济动力学问题时所运用的差数方程式；又例如李嘉图的经由人口和报酬递减律走向停滞的经

济增长理论；又例如熊彼特的有关西方资本主义制度发展的预测。这些方法上的实际运用往往似乎会超过预期效果，因为不少作者自己并未察觉，或者他们未能向读者交代清楚实际运用假设的基础。他们通常也不能正确地预测未来，因为他们弄错了系数，或是系数起了变化；或者因为弄错了可变数的关系、或可变数关系起了变化；或者因为被忽视的新的可变数变成了重要的因素。用不着对这些实际运用的失败感到难为情，因为只有找出假设不充分的原因，我们才能期望对社会变化的状况和缘由得到一个较为完整的了解。

在本书写到社会变化的缘由时我们具有充分的信心，但是写到社会可能往什么方向变化时则信心不足或者说毫无信心。关于变化的过程存在少数已充分确立的概括——比如说谁最可能是革新者、模拟的作用、抵制变革的根源以及增长的逻辑过程等等。这些概括看来在下述意义上可以普遍应用，即今天社会变迁的过程与二千年前的大致相同、在处于不同发展阶段的社会中也大致相同。因此，在写到这些事件时，我们可以把人类全部历史作为我们的研究范围，而不必去寻求社会组织在各个不同阶段的不同规律。这种情况与我们研讨适合性问题大致一样；人们对待财产、报酬、或生儿育女的态度是有区别的，可是不同的社会具有足够的共同观点使得我们有可能推演出人类行为的某些普遍规则。因此，倘若发生了变化的话，我们能够说出变化将是怎样发生的。但我们无法预见到将要发生什么样的变化。

关于方法论的这一导言也许会有助于说明为什么本书没有采用其他经济发展分析中可以看到的探讨途径。我们不相信有可能

说明某个社会制度将会如何发展,因此,我们不像李嘉图、马克思、汤恩比、汉森或熊彼特那样陈述社会发展规律的理论。我们不相信每一个社会存在必须经历的发展阶段,是从原始阶段进到封建社会,再进入交换经济,因此,我们不步孔德、马克思、赫伯特·斯潘塞或韦伯的后尘。我们的全部预测的基础要脚踏实地得多,即探讨富裕国家在发展中所发生的变化将在多大程度上也许可望在较贫穷国家里重现,如果后者发展的话。有时我们能颇有把握地回答;例如,从事农业人口的比例将下降,或者说地位观念的关系将不断让位给契约关系。在别的方面,我们还不知道答案,比如说,预测生活水平提高后,出生率是否会下降,或者预测战争是否为经济增长的必然产物。本书大部分章节的内容是指明发展中国家所发生的变化,并探讨一些后进的国家是否有可能步先进国家的后尘。至于对先进国家本身,我们认为无法预测它们下一步将走向何方,因为我们不相信人类的未来是受我们认识的或能够认识到的不变规律的支配的。

第三节　布局

关于经济增长著作的布局在很大程度上属于个人选择的问题。鉴于所研讨的问题密切相关,因而从任何问题入手都无关大局。本书一开头就研讨节约的努力以及决定努力势头程度大小的信仰和制度。其次,本书进而研究知识对增长所起的作用以及研究便于知识的累积和传播的方法。关于人均资源的探讨则从资本这一章开始,然后在人口这一章中继续探讨。这样就很自然地引

向研究国际贸易,因为它是人口资源分布比例不同的结果。政府在经济发展中所起的作用不是一个单独的主题,实际上它从属于每个章节,但是考虑到政府的重要意义,把政府问题单独放在最后一章来研讨是适宜的。每一章的处理方法是相同的;从适合增长的角度来说,我们感兴趣的是经济关系、制度和信仰;从演变的角度来说,我们感兴趣的是事物为何产生变化、如何发生变化以及是否能够看出任何趋向。

在经济增长的种种因素中,我们对我们的主题进行这样的划分使得有必要经常强调几个因素之间的内在关系,因为任何一个方面的进展将会导致其他方面的进展。比如,倘若能从国外得到更多的资本,它多半与新技术有联系,而且很可能影响制度和人们态度的格局。如果发现了新知识,必将刺激投资,同时制度也将会受到冲击。若是制度自由化了,人的努力将会增加,同时应用于生产的知识和资本也将会更多。社会变化是累积的,不同的因素会起到相互加强的作用。

尽管有这种内在的相互关系,仍有人断言,某一个因素比一切别的因素更为重要。例如,亚当·斯密和一大批自由经济学家认为,促进经济增长所需要的主要在于有正确的制度基础;有了这个基础就不怎么需要关心作出努力的意愿,知识的积累和资本的积累,因为这一切都是人类天生的反应,只不过受到了错误制度的抑制而已。在另一方面,马尔萨斯认为不发达国家的主要障碍乃是缺少需求,今天可以理解为"低估与业余闲暇有关的收入",这个观点至今仍有不少附和者。另外一个学派则坚持认为技术不熟练是妨碍增长的瓶颈环节;例如,杜鲁门总统对不发达国家的计划宣

称，不发达国家从发达国家那里所需要的主要是技术援助。还有另一学派则认为，资本是个瓶颈环节，他们宣称只要有了资本，就可以得到新技术，他们还认为在经济增长的过程中，敌视经济增长的所有制度都将改变或废弃。最后，还有一个学派则把重点全都放在自然资源上，他们实际上主张每个国家应根据其自然资源来筹集资本和建立制度。由于这些不同的重点，“不发达”一词就具有不同的含义。一个国家被列为不发达的原因可能有：与其他国家比较它的技术落后；或是它的制度相对来说不利于投资；或者说与西欧相比，它的人均资源较低；或者是由于人均产出较低；或是它虽拥有可贵的自然资源（矿产物、水力和土地），但尚未开始利用。一个国家或许在某种意义上不发达，但在别的意义上则不能算不发达，但事实上这些指标之间有着如此紧密的联系，因而当人们互相指责对方提出“不发达”一词时应用某一含义而不应用别的一些含义时，就会感到奇怪。

当然，确实在某个地方和某个时候，某一阻碍增长的因素可能比其他因素更为突出，这就是说这个缺陷在这一点上是最突出的，或者说从这点出发比从其他点开始要容易。例如，可以设想，有些国家当前主要阻碍其增长的是制度（比如说，腐败的政府或恶劣的佃租法），这就是说倘若制度改变，更多的知识和资本就会涌现，别无他法。同样，也可以设想，在别的地方现行的制度并非经济增长的障碍，主要短缺的是资本。还有其他一些地方，若农民以肥料和良种的形式引进新技术，就可以有一个良好的开端。有的时候需要把注意力集中于一个问题上而排除其他大多数的问题。不过，这只能是一个暂时的策略，因为倘若一个人成功地克服了一个瓶

颈难题，结果常常却又有其他难题会突出起来。如果农民开始用良种和肥料，就需要新的资本来经营额外产出；如果有了资本，抵押和别的投资法必须制订得恰如其分；如果制度改进了，某些别的阻碍增长的因素就会呈现出来。因此，虽则改良者开始时只研讨一个因素，他必须记住若要取得完全的成功，除了他当前关心的因素外，还会牵涉到许多别的变化。

在本书中，我们把各种增长的起因加以区分只是为了分析的目的。由于这些起因是相互关联的，为了避免误解就必须把本书作为整体来研究；每一句话、每一段落或每一章节应不成问题地看成与别处所写的相联系。若是将上下文割裂开，那就会成为谬误。还有某些题目，如宗教在好几章里都提到了，但每次都是从经济增长的某些不同方面加以论证的。当人们不得不仔细剖析无法进行解剖的题目时，造成一定的混乱是不可避免的。我们试图把混乱压缩到最低限度，用的方法是在文章里经常运用前后参照的方法，但是若读者希望得到某一题目的全部观点，则必须为此目的使用索引。

第二章　节约的意愿

正如我们所已经论述过的，促使经济增长的三个近因为经济活动、增进知识和增加资本。在本章和下一章里，我们先探讨经济活动。

所谓经济活动，我们意指为提高一定努力和资源的产量，或者为降低一定产量的成本所作的努力。经济活动对经济增长说来是必要的，就是说除非人们尽力去挣得更多的成果，否则他们不可能取得更多的成果。增长是人类努力的结果。大自然对人类并不特别仁慈；若是对大自然任其自流，那么到处将出现杂草、洪水、瘟疫和其他灾难，人类通过思考和采取行动才能防止这些灾难。只有接受环境的各式各样的挑战，人类才能通过无数的途径用比较少的努力向大自然索取更多的产品。

接受大自然提出的挑战就要乐于进行试验、发掘机会、不放过机会和考虑整个策略。在产生最大增长的社会里，人们的眼光注视着经济机会，并且愿意随时抓住机会。

目前各个社会互相之间差别极大，这表现在其成员发掘和开拓利用经济机会的程度上。国家与国家之间，一个国家内部的团体之间（比如说，地区、宗教和种族团体之间），以及一个国家在其历史发展的不同阶段的行为方式之间都存在着差别。这些差别可以追溯到三个明显的原因，即对物质产品和为取得这些产品所需

付出的努力的关系的评价有不同的看法；对现有的机会有不同的看法；对制度在鼓励努力的程度上有不同的看法，不管鼓励的方法是消除作出努力的障碍还是保障个人取得其努力的成果。许多已被注意到的努力上的差别是由于制度的缺陷造成的，那些渴望促进经济增长的社会改革者主要关心的是使制度进行适当的改变，其手段是通过宣传，或是通过立法。不过在作出努力的意愿方面确实存在着心理上的差别，因此，我们必须首先分析这些差别。毋庸说态度和制度并非互不相关；我们把两者加以分开的目的只是为了进行分析。

第一节 对商品的欲望

当我们说某一团体对努力后取得的商品评价并不很高时，这类差异也许由于对商品和劳务不很赏识，或者认为为取得商品和劳务所需作出的努力的心理代价过高。第一种看法，对商品评价较低可能是由于禁欲主义，或对别的活动的评价更高、或者由于眼界狭隘。第二种看法，我们必须记住经济上的努力包括发掘和利用各种机会的一切手段，不仅要工作，而且还要有能动性和进取精神。我们将依次研究对这些问题的看法。

（一）禁欲主义

禁欲主义的教规公认一个人的消费少于他的同伴是突出的美德。由好几条途径引出的结论认为，消费少是高尚的生活方式。首先，有的教规强调学会压抑个人天生欲望的价值，如食欲、性欲、

安逸感及其他满足；它们鼓励各种形式的斋戒和别的苦行作为精神超度的手段。其次，有的教规认为一个人谋生需要消耗时间，而这些时间原本可以花在修身养性或进行宗教礼拜上；不是所有宗教都持此观点——有的宗教认为工作和祈祷同样受到上帝的赞美，并认为工作是谋取精神美德的一种手段。第三，一个人谋生有时会带来侵犯其同伴的倾向，因而为了避免这种倾向，最好还是尽量限制个人消费。

大多数的教规对僧侣教士或对别的在职业上从事实施、维护和传播教规的人提出的要求与对凡人俗夫的要求是有区别的。通常要求僧侣教士过贫苦的生活。但即使在理论上也并非总是如此，如在非洲，有的宗教对僧侣并不要求他们比其教徒更为禁欲。此外，这个理论往往并未付诸实践，虽说有不少教会要求其僧侣教士成为禁欲主义的完美典型，可是，有的僧侣教士却过着吃喝玩乐的奢侈生活。促使理论与实践之间的脱离是由于教规在僧侣教士与教会之间划了一条界线。如果教规并不制止教会富裕起来——几乎没有一个宗教反对它的教会积聚财富，那末就很难要求教会里管理财富的个别僧侣教士压抑自己而不去享受一部分财富。

教规对僧侣教士的要求与对一般凡人的要求，在划分时不可能严格到毫无漏洞，因为虽则僧侣教士的生活方式应该是圣洁献身的模范，但教规却仅仅指望一般凡人在某种程度上以僧侣教士为榜样。尽管如此，就禁欲主义而言，教规更多地指望于一般信徒时时或在特定的日子或时期里实行各种形式的苦行禁欲（特别是在斋戒期间）。但在这些禁欲时期结束以后，通常就有相应的喜庆节日或欢乐宴会，信徒们在这些日子里不同程度地进行纵情欢乐

是受到鼓励的。不少斋戒节和喜庆的起源是与农业季节有关;在收割前青黄不接时期人们实行斋戒,而当农产品存入谷仓时就举行欢庆以示感恩。

世界上要求凡人多多少少维护重视禁欲理想的只有印度教和佛教统治的地区,甚至在这些地区这种理想也不见得真正影响凡人的品行。也许在这些国家,有的人原本可能去从事商业,可是却被吸引去过僧侣生活,但到处都发生这种情况。另一可能是这种受吸引过僧侣生活的人在数量上多于别的地区,而且产生"僧侣教士过多"的现象,这只是从有限的经济意义上来解释的,即没有去从事经济事业的人才过多。还有普通俗人原本可以利用来作为资本形成的资源却被用来供养比例上不相称的、人数众多的僧侣阶级。倘若情况是这样,那只不过证实了这些地区宗教势力的强大和僧侣生活的吸引力。一个宗教吸引大批社会成员从事僧侣职业的力量主要并不在于它是否强调禁欲主义的美德。地理上距离如此遥远的 17 世纪的西班牙和当代的西藏据说都是由于僧侣过多而造成了经济上的沉重负担,但是这类说法与调查那些决定多少资源可用来作为资本形成的各种势力更有关系,而与讨论禁欲主义对普通俗人行为的影响关系不大。

完全可以说这种影响不大。世界上没有一处的俗人们会仅仅由于他们相信提高目前生活水平将凌辱他们的灵魂而不乐意去抓住提高自己生活水平的机会。也许他们认为不值得花费气力,但这是不同的命题,我们后面还将讨论这一问题。如果不涉及到花费力气的话,没有俗人会仅仅由于怕提高消费水平会阻碍灵魂得救而拒绝这样做。因此,若是向印度或缅甸的农民供应高产的种

子或化肥，在他们宗教教规方面没有任何可以阻止他们不去应用这些对他们工作有帮助的事物，也不会阻止他们去享受可能最终取得的优异成果。宗教可能制止人们去追求某些生活方式(这将在以后再讨论)，但并不能制止任何人去享受在不触犯教规下所挣来的较高的生活水平。

(二) 财富和社会地位

在大多数的社会里，禁欲主义与作为攫取权力的手段和取得较高社会地位标志的财富相比，前者的吸引力不如后者。

摆阔挥霍消费的吸引力是人们熟悉的话题。为了这个目的，即使不能用来享受的财物也有人会想望它们。许多人猎取他们无法享受的物品，仅仅是为了炫耀他们的地位——文学作品里充斥着描绘某些家庭设有钢琴而又无人弹奏它们，不懂艺术的百万富翁却拥有私人画廊，有人牧养牛群不是为了肉食和牛奶而是为了表现其部落的地位，还有例子表明有人获取财物只是为了挥霍或破坏，类似的例证还有，如不少想望的财物只是出风头，而并非为了个人享受。那些从社会地位较低上升到较高的人们，为了切望自己的优越地位受到公认，他们特别势衷于这类炫耀铺张。在工业化国家里的暴发户就十分沉湎于纵情挥霍。在殖民地国家里，由于统治者与被统治者的种族不同，往往可以看到那里的中层和上层阶级热衷于摆排场的挥霍。这是因为他们表现民族主义的一种形式，就是表明，他们与统治者“同等优越”，至少他们能盖得起同样大的住宅，驾驶着同样大的汽车，或者举办同样奢侈的宴席。这类过分的消费常常削弱殖民地人民的地位，使得他们负债累累

和减少他们可能节省和投资于积聚财富的钱财数字。

财富又可作为通往权力的一种手段而受到人们的想望，——它可以使人得到收买的权力、政治权势、压服雇员或其他形式的权力。

但是，财富未必终是通往权力或威望的最轻易的捷径。在现代资本主义社会里，富翁都能进入最上层或靠近最上层的社会圈子。但在许多别的社会里则不尽然。比如说，在印度教社会中受到其他人尊重的也许是僧侣等级的人；又比如说，在古代中国却是有学问的人士受到尊重。在别的地方受到尊重的是军人，或者是出身于贵族家庭的才拥有声望。在任何国家里，最富有进取心的年轻人为了出人头地就力求走上能赢得最崇高荣誉的道路：不论是通过战争、狩猎、宗教、官职，只要能盛名于世，他们就走那条道路。只有在经济活动中有成就的组织者能获取最高的声誉，他们才会把自己的心思转向经济活动。苏联建国初期，经济活动的组织者受到人们的藐视；当时的荣誉是属于党务工作者、工会工作者或科学家，而工厂经理只受到鄙视。今天的情况却全不一样了。有成就的经理所得的薪金非常之高，并享有住房和娱乐的特权。他们在自己的工厂里不再附属工人，而且跨进了社会最高层的圈子里。

在某些国家里，对财富的想望要高于别的国家，为生产财富所付出的努力总数是想望财富的函数，在某种意义上，这种说法是正确的。不过这只是程度上的问题。在世界上每个国家里，财富是可以赢得尊重和声望的，即使在有的国家里时间上存在着差距，即也许要等到第二代才能取得充分的威望。尽管如此，赚钱往往与取得社会地位的其他途径存在着竞争，聪明而富于进取心的青年

被吸引到这种生活方式上的比例，部分要视赚钱与其他活动所取得的相应地位而定。因此，有人认为赚钱所取得的相应地位在美国要高于英国，而在英国又高于缅甸。这些地位上的差异部分地说明它们相应的经济增长率的差异。同样，关于产业革命(不论成功或失败)的大多数分析探究出产业革命前不久商人阶级的社会地位与当时贵族、学者和军人的社会地位有差异。例如，中国与日本在这方面的差异往往被用来说明为何一百年来两国的经济史差别如此之大的部分原因。同样，西班牙的商业地位与英国伊丽莎白女皇时代的商业地位相比十分低贱，这就是为什么在 16 与 17 世纪时，西班牙如此显著地未能开发利用它的经济机会的原因。

人们一度喜欢将当今西方资本主义国家里赚钱的社会地位高与基督教在宗教改革和反宗教改革时期发生的变革联系在一起。中世纪的基督教确实曾谴责把商业活动作为一种生活方式，并且还认为任何人想要发财致富借以提高他本人及其家庭的社会地位是有罪的。可是，到了今天增加赚钱机会却受到了更大的重视，大约自从航海贸易扩张的 12 世纪起，这种情况开始明显起来。随着财富的积累并受到更大的尊重，早在宗教改革之前，基督教的神学家们已经从事于修正他们的教义以便表明经商和放高利贷并不一定是有罪的活动。到了 15 世纪发生宗教改革时，这项修正已经取得了很大进展。这是表明宗教改革与经济变化之间关系的一个饶有兴趣的例证。关于此点我们还将在第三章第四节(一)中加以充分的讨论。因为宗教反映了经济变化，所以对经济的态度不能全部用宗教来进行解释。另一方面，正因为宗教变革在时间上较慢，宗教信仰对经济行为的影响在任何时候都具有重大的意义。

几乎在每一个社会里,财富、声望和权力是密切相关的。各类社会的根本差别在于它们的富人如何使用其财富以及与声望有关联的财富的来源。在前资本主义社会,富人们在非生产方面乱花他们的财富,而在资本主义社会,他们将财富投资于生产方面。在经济停滞与经济扩展之间,收入不平等程度的差别并不大,但是富人们将其收益花费在供养门客和修建纪念碑,抑或是投资于水利工程、矿山或其他生产性活动上,却对经济增长率有着巨大的差别。富国和穷国的区别在于生产性投资的习惯,而不在于收入均等的差异,也不在于给予富人尊重的差异。就与财富有关的声望存在差异而言,真正重要的是财富表现为生产性投资的人们与财富来自土地所有权和继承权的人们之间的社会地位如何。在多数的社会里,地主组成了贵族阶层,只有在经历了重大经济扩展的社会里,那些财富源于商业活动的人们才能与那些财富源于土地的人们取得同样的地位。一个社会生活中的真正重大转折点并不始于尊重财富,而应始于当这个社会把生产性投资及与其有关的财富放在首要地位的时候。

对待生产性投资态度上的差异,其背后存在着许多因素,我们将在第五章第二节(二)中较为详尽地加以探讨。在这些差异中,最为重要的就是民族愿望。那些急于求得军事上强盛的国家,或是渴望独立以及对别国进行征服和殖民化的国家,即使仅仅因为战争时的需要,一般也希望拥有经济实力。在当今的时代,我们可以看到不少国家这种民族主义的雄心正在起着作用。殖民地国家或过去的殖民地国家正在忙于寻求经济增长的起因和制订经济扩展的计划,部分原因是它们想要提高其人民的生活水平,但是也因

为它们渴望提高自己的国际地位。苏联强制实行惊人的发展纲领而不惜付出使人民遭受痛苦的昂贵代价。英国为了急切保持它的头等强国的地位正在宣扬生产率的福音，等等。国家之间在它们对待财富态度上的差异正在迅速缩小，因为民族主义愿望具有强大的力量。随着其后的可能性研究揭示出至今尚未发现的获取财富的更多机会，上述这种对待财富态度上的差异还会进一步缩小。

（三）有限的眼界

到目前为止，我们论证了禁欲主义并非经济努力的障碍，还论证了大多数人想望着财富，不论其目的是为了个人享乐或是为了声望和权势。虽说如此，与其他成功形式的声望相比，在不同的社团里，财富的声望有高有低。我们现在探讨的也许是限制人类想望财物的最重大的因素，即他们的有限的眼界。

我们想在此指明一点，由于人们了解的和能使用的财物是有限的，因此需要也是有限的。各个社会在局限性程度上的差异是大不相同的，这取决于积累的物质资本和文化资本、习惯和禁忌以及纯粹的愚昧无知。

我们所谓的物质资本意指享受某种满足所必需的物质环境。这也许是一个自然或人为的问题。因此无法进入水域的人不需要船只。在南北极，冰淇淋不受欢迎，而在赤道无人问津裘皮。住在又小又黑房屋里的人并不怎么想要家具。不通电的地方就无法使用电唱机、洗衣机、电烤箱、真空吸尘器等电器用品以及没有公路的地方无法行驶汽车等等。在多数的贫穷国家里，没有积累的物质资本来维持高水平的需求。那儿个人的房舍既小，又无电力、煤

气和自来水的供应。其他的资本也同样匮乏。因此,个人能购买和使用的物品极其有限。

我们所谓的文化资本意指一个社会知识积累的基本情况。例如,要是一个人不能够阅读,那么报纸、书籍和其他需要有文化才能享受的消费品对他来说就毫无用处。倘若一个社会的文化对音乐的欣赏停留在很低的水平上,那么对乐器或音乐娱乐的需求也不会高。同样的,对剧院、电影院、体育场、舞厅等类似的群众性娱乐场所的需求也取决于人民的文化修养。

第三,需要还受到习惯和禁忌的限制。生活水平低的地方,饮食和穿着占到收入的三分之二或以上。然而正是在这些支出方面社会习俗显得颇为重要。所以很难使人们改善他们的饮食,倘若这种改善意味着要吃新品类的食物或用新方法制作的食物的话。同样,服装式样如果得不到普遍赞同,它的市场也是有限的。

最后,需要还受到愚昧无知的限制。尽管受到物质和文化的基本情况以及习惯或禁忌的限制,但有些产品如果人们懂得它们,他们仍将愿意购买和作出努力来获取它们。可是知识传播的过程是缓慢的。

这些原因部分地说明为什么有些原始社会的人不努力工作,他们并不在乎即使有人提供看来有较高工资的职务。他们不在乎是因为他们不懂得如何使用这些钱;更确切地说是因为他们用这些钱能买来的东西只带来很小的边际满足。这些原因也使得大量收入按西方的标准来衡量,常常被胡乱花掉。他们不会像西方人那样使用这些钱。尤其是他们不大花费在获取以前所未拥有过的新型物品上,而是花费在购买更多的同样的物品上——如更多的

酒、更多的妻子或更多的布匹。

要是人们的欲望是有限度的，当每小时的报酬增加时，他们很自然地会把投入工作的时间减少。相反，要是欲望是膨胀性的，照推理，当每小时的报酬增加时，人们可能会延长工作时间。在考虑欲望的伸缩性时，我们应区别眼前的和长远的欲望。从眼前的欲望来说，一个人的想法是明确的，他力图保持他的生活水平，也就是他的阶级的惯常生活水平。一旦收益增加，他的直接反应是少工作些，倘若收益降低，他的直接反应是多工作些。然而从长远的欲望来看，他的生活水平是可以调整的。若是生活较前艰难，他可以降低自己的生活水平并将工作的时间缩短些；若是生活较为好过，他将提高自己的生活水平并将工作时间再延长些。因为不仅生活水平，而且工作小时的多寡都是惯常的。碰上一次变化的直接后果是生活水平多少会有所改变，而工作小时则变化很大；但最终后果是大大改变生活水平，而且工作的小时回复到原来的习惯。

在原始社会里超过惯常水平的额外收益不能像在先进社会中那样享受，因为可能使用的范围有限。如果某些物品能帮助减少花费更多的气力，那么对这些物品就将有需求：例如自行车减轻步行的需要；枪炮使捕杀野兽、获取食物和保护自己变得简易些；以及容器可以储存水等。额外收入还可使人对其同伴拥有更大的权力，可以用来保证选入令人羡慕的职位；进行贿赂；购买奴隶和放债。财物还可以用来炫耀；人们可以举办盛大的宴席；娶更多的妻子；或购买更多的服装和首饰；建造巨大的坟墓；甚至进行放荡的破坏，包括破坏本人的一些器材来使其同伴们加深印象（例如，波利西尼亚破坏渔船）。还有对不实用的珍奇物品的一种短暂需求，

它只是为了满足好奇心或为了炫耀。所有这些动机当然在一切社会都存在，不论其发展程度的高低如何。原始社会与先进社会的区别在于：首先在先进社会里，人们自己可以较多享用额外的商品，而不仅仅因为它们给予机会向人们进行夸耀、夺取权力或减少努力；其次是可以享用的财物的范围要广泛得多。

随着物质装备的增加、文化变为更形复杂、常规束缚削弱以及新产品的知识逐步扩散，欲望的扩张也随之增加。而新产品知识的扩散很自然是欲望扩张的关键所在，因为正是这种知识的扩散推动了那些破坏常规与改变物质环境的势力。要了解欲望如何更富于伸缩性，我们必须了解新产品的知识是怎样扩散开来的。

这是一个仿效的过程。新产品有时只有通过劝说才能售出。国内的创新者、或是从别国带入产品的外国人，在推销时可能劝说人们试用这些产品，然而这些产品一定要等到人们看到别人使用时才会流行起来。所谓别人必须通常是在社会上拥有较高地位的人，然后其他的人才会想到去仿效他们。对此也有例外的情况，电视在普通平民中间比在上层地位的人中间扩散得快。虽说如此，一般的规律是新产品先由上层阶级采用，然后下层阶级才接受它们，因为一般只有上层阶级在一开始能买得起新产品并不大受常规的约束。

因此，扩散的速度首先取决于上层和下层阶级之间的关系。它取决于上下层阶级是否互相杂居，因而使得穷人能见到富人消费的状况；抑或取决于富人是否居住在城镇或国家的单独的地区、在对外不开放的私人俱乐部或别的场所享受他们的闲暇生活，并且回避与别的阶级进行社交。此外，扩散的速度还取决于富人是

否鼓励穷人模仿他们，或者是否存在某些法律或习惯，阻止穷人去消费富人消费的物品。它还取决于社会流动的程度，因为如果下层阶级的人较易上升，那些升上来的人就会产生某些欲望去采纳富人消费的习惯以便夸示他们改变了的地位。在社交方面上下层互相交往越是民主的社会，努力方面的欲望越有伸缩性。

与其他困难相比较，新产品推广所受到的扩散上的困难，其程度的大小在各个社会是有差别的。在原始社会中，缺乏装备和像文盲等文化上的落后限制了欲望，而不是对新产品的无知。当这些国家与外界往来被切断的时期，情况就不是这样。但是在今天，当有外国人住在他们中间过着可羡慕的高物质水平的生活时，这些国家的大多数人会想出花费额外收入的途径，倘若不是嫌他们的房屋小，就会想到电力、煤气和自来水龙头。大量的额外收入流向购置房屋和家具。另一方面，像在英国这样的国家，下层阶级对获得更多产品的欲望有其限度，可能是由于缺少模仿富有者的愿望，后者拥有电话、汽车、电冰箱或昂贵的衣着。这是因为那个国家的社会的不民主(不是政治不民主)传统使得其下层阶级比美国的相应阶级较易满足于接受他们生活上的物质状况。

第二节 努力的代价

关于人对财富的态度就写到此为止。我们以下转入人对取得财富所需作出的努力的态度。虽然对待财富的态度相同，但如果人们对作出努力的态度不相同，那么他们将仍然会对取得财富作出不同的努力。

这只不过是说，人除了物质财富之外还珍视其他事物。他们珍视闲暇生活；珍视相互之间的良好关系，各在寻求财富时采取了过激手法，这种关系可能受到破坏；他们珍视友谊以及如果他们改善经济机会必然会失去的那种关系；他们还抱有偏见，阻挡他们去利用一切有利的机会。要是不抱偏见的话，他们是会利用这些机会的。

（一）对工作的态度

我们首先探讨对工作的态度。假若人对财物的愿望相等，然而如果工作看来要比不工作艰苦些，那么他们将少工作。关于这点部分是客观问题，部分则是主观问题。

客观上较艰苦的工作是指如果某一指定的任务使一个人比另一个人感到更易疲乏。这也许由于他的身体体质不一样、他的健康状况和他的环境不一样。此外，主观上较艰苦的工作是指一个人把工作作为生活方式的兴趣少一些。

种族之间和同一种族个人之间，他们的身体体质是不同的。举例说，在解放黑奴之后，印第安人被介绍去西印度群岛，当地的种植园主比较喜欢印第安人工作循规蹈矩，但在强壮的体力方面他们比较喜欢黑人。这类体质上的差别还不能肯定有多少是由于营养或环境的差异，有多少是由于生物遗传所造成的。不管怎么说，正如上述例子所表明的，乐意工作和身体强弱并非有必然的联系。

营养不良和慢性病也许是多数不发达国家居民为什么容易疲乏的主要原因。这就形成了一个很难突破的连锁关系，因为营养

不良和疾病造成生产率低下，而生产率低下又反过来使营养不良和疾病的状况继续下去。在这种环境下营业的现代资本主义公司发现如它们密切关怀其雇员的饮食和健康会给它们带来好处。在中非，有的矿产公司对新招收来的工人在派往矿井前先请他们吃几天好伙食。还有不少公司，不限于矿产公司，发放免费的营养配给品，或提供一顿午餐，或至少有补助餐，以便保证它们的雇员吃好吃饱。同样提供免费医疗和保证工人们住在健康的环境里也会带来好处。甚至在先进工业国家，如在美国和英国，许多公司认为提供廉价的中午饭对公司有利，特别是如果它们雇用了众多的女职工，因为据说妇女们为了她们子女的利益、或为自己购置衣着、或为了其他方面的花费，她们乐意节省伙食费用。

一个人工作的环境也决定工作的疲乏程度。居住在严寒或酷热的地方是不舒适的；在华氏 60 度和 75 度之间的温度下，又有适中的湿度，人体功能看来起最佳的作用。可见温带气候比热带气候有利。同样，研究现代工厂实际的学者着重强调恰如其分的光线、暖气和通风以及工间休息、位置恰当、消除不必要的动作以及一般舒适的物质条件对提高生产率的重要性。还有若是一个人与一起工作的同事不意气相投也会使工作易于疲乏和感到不舒畅，这点也给工业心理学家带来了思考的材料。要说明什么叫意气相投并不容易。有些人喜欢与自己的亲属一起工作；而有的则不乐意；有些人喜欢大集体，而有的则喜欢人数少些；有些人喜欢有严明的纪律和规则，而有的人则喜欢个人作决定的余地大些。要明确规定工作集体的愉快条件是很难办到的，但是它们无疑具有重要意义。

最后，有些工作比别的工作更易令人疲乏，因为它们在每个单位时间内需要付出更多的精力，或者这些工作比较不愉快。

这些因素有可能互相抵消。在别的方面的情况相同的情况下，人们在较易疲乏的岗位上可能反而比在较轻松的工作岗位工作得长，倘若前者的社会气氛比后者更吸引人。还在身体状况较弱的人工作时间可能长于身体状况较强的人，倘若前者在工作中有较好的条件。

下面将从论述工作本身带来的紧张状态的差别转而论述对工作的态度的差别。

让我们假设两个人在想望物质财物的意义上有着相同的需求；他俩的工作职务客观上同样辛劳和乏味；但是其中一个人职务的报酬比另一个要高。我们不能由此得出结论说，那个职务报酬高的人将必然比另一个人工作小时会短些。这取决于他的工作态度。工作是获取产品和劳务的手段，但也是一种生活方式。就此而言，有些人、有些社团认为工作吸引力大于别人或别的社团。每个人把工作既看作是一种厌烦的事，另方面又看作是一种美德，但是有些社团强调工作厌烦的方面，而另一些社团则更多地向子女传授工作本身是一种美德的思想。

这些不同的态度往往与宗教信仰的不同有关。有的宗教教导人们说，灵魂得救和精神安慰主要依靠修身养性或祈祷。有的宗教则教导说这些也可以从工作中或交替着从工作中得到，因为工作锻炼人的心灵，也因为我们有道义上的责任去充分利用上帝恩赐给我们的才能和资源从而为自己的同胞服务。然而，通常很难确定在经济事务中，宗教的作用究竟有多大。首先，我们在前面一

节里就对宗教对僧侣及对俗人的期望加以区分。如果像往常那样，宗教指望僧侣进行祈祷而俗人去工作，那么除非宗教吸引过多的人去过僧侣生活，否则就不会减少社会的经济努力。即使宗教强调俗人进行修身养性而不鼓励他们致力于经济事务，也难以评定它的训诫究竟有多大效用，因为很多人不会放过致富的机会，即便他们的宗教反对这样做。在这一切的背后还存在更进一步的问题，即为什么一种寂静主义的宗教被社会接受。宗教的训戒往往适应于该社会的谋生之道。因而若说人们不奋力工作是由于他们的宗教不鼓励他们这样做，不可能作出一个根本的解释；同样有可能宗教在当前不强调工作是由于该社会的环境或社会情况并不把奋力工作放在价值的最前列。

我们不能肯定产生工作态度差异的还有哪些其他情况。有人说是生理上的差异，也有人说是工作的乏味或生产率低，还有人说是由于这个社会的社会结构的缘故。在分析这些因素时，重要的是记住一种态度与产生这种态度的条件之间始终存在着时间上的差距。这就是说，倘若我们要了解一个社会的信仰，我们应注意的不是这个社会目前的生物学成分或社会结构等等，而是几十年或几百年以前的状况，即当它的传统形成时的状况。

让我们先探讨生物学上的因素。有的人精力充沛或比别人有更多的工作癖好，这是由于与他们环境无关的生物学遗传所形成的。数以百万计的人坚定不移地相信这些生物学上勤劳的人数比例在有的种族或国家多于别的外族或国家。而另有数以百万计的人相信生物学上的勤劳或懒惰的分布状态在各个种族之间并无差别，而所观察到的差异全部可以从物质环境和文化传统的条件上

加以解释。

世界上绝大多数的科学家否认存在着把人的态度与种族生物学联系在一起的可以接受的证据。可是倘若我们把自己局限于局部地区，虽然缺乏证据，我们至少有某些似乎有理的理论。因此，如果一个国家连续遭受到某种灾难或危机，它的生物学上精力充沛的人生存了下来，而其他的人则死亡了，那结论必然是，这个社会生物学上的遗传在活力方面将不断得到改善。当然困难的是弄明白在哪种情况下，上述的生存和死亡之间的差异取决于生物学上的遗传活力：在多数危机中，生存下来的人同样得益于教养、灵巧和运气。此外，还有一种理论认为，一个有移民居住的国家比一个定居时间较长的居民居住的国家（所有国家都有移民居住）更有活力，因为移民往往比那些留在原地的人更富有进取心，也因为移居和定居的艰苦会淘汰那些不适应的人。困难在于怎么断定生物学上的因素是移民取得成功的主要因素。移民往往比那些留在原地的人和那些原来居住在移居地的人更富有活力，但这可能只是由于移民们所遭受到的困难较大，因此他们必须作出更大的努力。

引用生物学来解释集团之间态度的不同既无法采纳也不能加以否定。我们自然可以否定某一种族比另一种族更为优越的思想，也就是说一个种族的全体成员在行动的考验中比另一个种族更为优越的思想。但是，至于不同集团之间优等、中等和劣等的分布，眼前还不能说出什么道道来。因而我们关于集团之间差异的解释只能限于物质和文化环境的差异。

其次，我们进而阐述工作的乏味方面。我们已经看到有的工作本身可能特别辛苦，原因是工人的体力状况、或者是因为工作场

所的物质和社会环境令人感到不舒畅。所以我们说在这种状况下，可以料想人们也许会少工作些。然而，假若我们不去比较在称心境况下与在不称心境况下做了多少工作，而是提出对工作的态度如何，那么上述论点会得出相反结论。因为如果工作不称心，但人们为了自己的生存也许被迫尽力而为。而那些由于感到不称心而不工作的人也许会无法生存下去。处于这些境况下，作为父母也许会开始教导他们的子女说工作本身是一种美德，一种为了切身利害而做的事，哪怕做起来并不称心。这个传统也许会传给后代，即使条件有了变化也会保持下去，因此即使所做的工作不再不称心，人们仍可能怀有同过去一样的刻苦的决心去做。

正是同样的论点也适用于比较非生产性的工作。因而可以这样说：在谋生较易的国家，工作很少被认为是一种美德，因为人的习惯是去做非做不可的事。另一个极端是在谋生极为艰苦的国家可能会挫伤干劲。居于这两个极端之间的论点认为在谋生艰苦，但又不是十分艰苦的国家，工作则被当作是一种美德。这就是说，在这类国家里，人们作出一定的努力有可能获得不错的生活水平，但是不作出这样的努力的人们将会无法生存。谋生艰苦也许由于人口过众、土壤不够肥沃、经常发生旱灾或飓风以及其他的不幸事故。在这类国家里，人们将教育儿童把工作看成为一种美德，并给儿童们看玩忽工作任务的人们的贫困；这些儿童以后又会把这个传统教育他们的后代。

然而，立足于环境的一切解释必须面对态度并非一成不变的事实；同一国家在不同的时期会表现出相反的趋势。因此，解释态度必须依据历史和环境；换句话说，如果依据环境，他们必须表明

何时和为何环境的变化会带来他们所解释的差异。这对于依据气候进行解释特别不利，因为同一国家在其历史不同时期会出现颇为不同的态度；所以有些解释寻求引用气候的变化来表明，比如说罗马帝国的衰落。用环境来解释辛勤劳动的传统大多包含对社会的某些历史性的冲击，例如战争失败、面临饥荒或大规模移民等，这要求人民显示出他们高贵的耐久品质。但是，要锤炼一个民族的意志需要比一次巨大历史性的苦难更大的某些事变，要不然看起来只不过是一次单纯的偶然事故，不管一个社会遭受苦难后变为沮丧或泄气，还是从中找到了勇气和启示。

另有一种不同的解释将一个社会的工作态度与其上层阶级的行为联系起来。根据这种解释，在那些传统上人人都工作的社会与那些传统上富人过着游手好闲生活的社会相比较，一般说来前者的人们对工作要重视得多。因为人们爱模仿他们社会的上层人士，若是上层人士认为工作是低下的，其他人将会尽量少工作。举例说，在新世界的奴隶社会里，大种植庄园主整天过着无所事事的优哉游哉的生活，他们中多数人都不直接从事经营。直到今天，这些社会中的中层和工人阶级还表现出好逸恶劳的倾向，这点只有说他们继承了奴隶才干活的思想才解释得通。我们要划清的不是平均主义与非平均主义之间的区别，而是富人参加工作与富人过着无所事事生活社会之间的差异。因此，美国的富人通常都工作，即使只是出于习惯势力，反之在英国，它的悠久传统认为富人的典型生活就是狩猎、射击和垂钓，但这个传统今天已近乎绝迹。情况并不是美国工作的人干活时间长于英国工作的人，实际上美国工作的人干活时间要短些。但有证据表明美国工作的人干活时要更

紧张些。有的人把这些差别归因于对待工作的不同态度，并就这些差别追溯到理想的不同，比如说有成就的人应如何消磨他们的时光。用以对比的事实都是可争议的，但对比阐明了论点。

不论有的人比别人更反对工作的原因如何，事实是，个人之间和社会之间在这方面存在着重大的差别。这些差别不仅表现在做完一项工作所用的时间上，而且也表明在对提高生产率的反应上。实际上，提高每小时工作效率的长远后果终是减少工作小时的数量(在理论上两种结果都有可能)。不论是不是以工业国家之间作对比，我们都可以看到这一点，在工业国家我们发现通常人均生产率最高的国家工作的小时最少；或者不论是不是以同一国家的工作小时作对比，我们也看到这一点，因为报酬的标准提高了。这是很自然的反应。由于悠闲是人生乐趣之一，人们很自然地会利用额外生产率去买额外的悠闲以及一些其他的财物。此外，悠闲和财物是相互补充的享受，因为一个人财富愈多，他就需要更多的悠闲来享受它。从长远来说，如果工资低于在较有利条件下获得的水平，人们会工作得更辛勤些，倘若实际收入仍足以维持身体健康和生产率的话。集团之间在这方面的差别程度一方面取决于他们追求财富的程度，另一方面取决于他们渴望悠闲的程度。

当西方国家的企业主最初来到较原始的国家时，他们在招雇劳动力方面遇到了巨大困难。当地土著居民过着传统标准的生活，他们不受提供额外收入的引诱。于是有人认为必须采用强迫手段。于是奴隶被贩卖，用契约的形式把劳动力从远方国家运来。还对土著居民课以重税以迫使他们不能再过懒散的生活，重税必须用金钱支付，而金钱只有为外国人工作才能得到；或者禁止居民

种植商业性的农作物；或者强夺居民的土地；或者强迫土著酋长派遣青年到矿山或农场干活。除了奴隶制之外，这些强制手段至今在所有欧洲强国的一些非洲殖民地仍然存在，不过现在已被认为不像过去那样必要了。因为模仿已经起了作用。非洲人已有了新的需求，即使不强制他们，他们也愿意工作来满足自身的需求。

任何国家的统治阶级通常都切望它的人民愿意稳定不变地和持续不断地工作，比如说每周平均工作 40 小时或更长些。资本家和雇主们希望人民勤奋工作，因为如果有了大量劳动力会使他们易于实现工业上的抱负，还因为产量的提高会使他们的利润增加。同样，不管是民主的或专制的、保守的或激进的，所有政府也都希望人民工作，因为产量的增加会使税收收益扩大。这些政府且不论其抱有什么目的，它们都需要大量的收益。或许为了“民主”的目的以改进教育、公共卫生、交通和其他公共设施；或许为了“帝国主义的”或“反帝国主义的”目的以建立庞大的军事力量；或许仅仅为了“贪污腐败”的目的以填肥政客们的私囊。（因而“激进的”政府由于同情工人缩短工作时间的热望而当选，但它们一旦巩固了自己的统治就通常会反过来呼吁人民延长工作时间和更认真地工作）在利害关系上不带个人目的的人道主义者一般说来也抱有同样的态度，即认为勤奋对人民有好处，因为人道主义者憎恶贫困及其带来的后果，他们希望人民生活得好。

然而愿意延长工作时间并非经济增长的必要条件。显然，如果人们多工作，他们的生活水平会高于少工作（如果他们不要工作过度以致降低他们的生产率的话），但是不一定他们的生活水平也会提高得更快。我们关注的并非产量的绝对水平，而是产量的增

长率。除了工作小时的少量变动外，产量的提高通常并不一定由于人们工作得更辛勤些，而是由于他们工作的效率提高了，例如运用更多的知识和资本以及利用较有利的机会进行专业化、贸易和投资。

不论人们可能规定何种工作水平都存在着提高生产率的机会。这些机会有的确实取决于乐意作出正常努力，比如说，工厂的例行工序要求按时上班和有固定的工作小时。其他的机会还取决于机动性——即愿意在夜间工作、周末值班、或甚至随叫随到。可是，这些机会并不取决于每人准备在一年之内工作多少小时；正常性和机动性两者都是与事先约定的每人的工作小时限额相适应的。有些提高产量的机会也会错过，这是由于有些工业也许不会建成，因为人们不愿按照这些工业的要求去工作；但在其他较合乎人们工作习惯的工业中，他们能工作得十分有效率。

经济增长还要求人们自觉地愿意工作，但这与愿意延长工作小时不是一回事。一个人应该愿意把心思用在他所从事的工作上；认真干活，竭尽全力以及准时开始工作和准时交货。在有的社会里遗憾地缺乏这类素质，那儿的人看来不大重视忠实地履行他们的合同。在原始社会里，对个人提出的新要求往往使人感到奇怪。在人们习惯于按自己的进度在田间和没有钟表的地方工作，他们既不守时又不定时出工就不值得大惊小怪。同样，在习惯于根据亲属和地位建立关系的地方，人们很难习惯于唯有金钱关系的义务，也许需要两代三代以后，他们才能使新的合同关系获得一个新的普遍的道义上的约束力。在较先进的社会里，内部纠纷也可能使这个社会四分五裂："雇主阶级"可能厌恶"雇员阶级"，而售

货者可能对购货者心怀不满，因此人们对合同对方完全没有道义上的义务感。在一个有竞争的社会里，这些问题将随着时间的推移而自行解决。那些作出最自觉贡献的人的成功程度要大于其他条件相等而较不自觉作出贡献的人，而且前者的榜样受人仿效与日俱增，直到新的道德传统牢固地确立为止。但是社会并非总是竞争的，并且朝这些方向前进的势力可能很软弱。

现在可以说，愿意利用个人机会与愿意延长工作小时是相互有关的，这就是说那些不怕麻烦地去延长工作小时的人也会不怕麻烦地去抓住最有利可图的机会，或者愿意定时地和自觉地从事工作。然而这个论点并不完全有理。即使人们下了坚定的决心要比他的同伙们工作的小时短些，他们也可能迅速抓住最有利可图的机会。比如说，在热带国家很难使农民像温带国家产业工人那样长时间地工作，但是这并未妨碍这些农民抓住各种机会选用良种或肥料，或者种植利润较高的农作物。据说加纳的农民是世界上最懒惰的农民之一，这种说法无疑是错误的，因为这并未妨碍他们在很短促的时间内从仅足餬口的生产转向建立世界上最大的可可工业；也未妨碍乌干达或印尼的农民热情种植棉花和橡胶。甚至还可以联想到越是想少工作的人似乎越能寻求获利较大的工作的机会，以便可以自由自在地少工作些。但是这个联想也不见得比相反的论点更有理些。在愿意长时间工作与愿意寻求生产率最高机会之间也许相互毫无联系，不论是肯定的还是否定的关系。

此外，我们已经看到随着生产率的提高，人们工作的时间缩短了。倘若他们对财物的需求低于对闲暇的需求，从极端的角度看，

他们减少工作时间的速度将与生产率提高的速度一样快。于是即使生产率提高了，生活水平却将停止上升。虽说如此，增长将会出现。我们对增长出现下了定义，即每小时的劳动产出提高了。这是一个合理的定义；经济增长的出现仅是因为人们比较喜欢用他们提高了的生产率去购买更多的闲暇而不是去购买更多的财物，否认这点可以说是愚蠢的。

勤勉工作和经济增长若有任何相互联系的话，联系就在于增加了生产性投资的能力和意愿。那些辛勤工作的人大多可获得较高的收入，但是花费那些收入的时间要少于那些工作较短的人；因此前者可能在投资方面的状况要好些。愿意更多地节约是不够的。倘若农民把节省下来的钱去买金子和珠宝，那不会刺激经济增长。同样，如果他们用这些钱去买更多的土地，它的影响不是提高农业产量，而是改变土地的价格和所有权。对增长来说，起作用的是生产资本的形成，这类资本不一定与工作愿望和节约愿望有关。事实上，没有证据表明勤勉工作必定与生产投资并行。例如，几个世纪以来，中国人一直负有世上最勤劳人民之一的盛誉，但是，虽然中国人口的增长比欧洲慢得多，但他们的勤劳工作并未产生经济增长的结果。当我们被告之有两个不同的种族居住在一起，有一个比另一个更勤快些，因此也更富裕些时，经过较缜密的调查，我们通常发现真正的差异在于前者比后者更广泛地从事生产资本的形成工作。辛勤工作和资本形成是经济增长的优秀公式，然而没有辛勤工作的资本形成也将会产生相当幅度的增长，但没有资本形成的辛勤工作对发展很难作出什么贡献。

寻求和抓住机会以及进行生产性投资并不在于工作时间的长

短，但是它肯定与一个人对他的各种机会所注入的思考程度有关，而这可能在精力上要付出昂贵的代价。商业界人士易得胃溃疡病并不全是由于工作时间过长，而是由于他们担心他们的生意经；正如他们被认为的那样，他们总是考虑节约另外六分钱的途径、或是赚取另外六分钱的方法，这就需要绞尽脑汁。当然这就产生一个未解决的问题，即是否值得不惜工本，这就是说，是认真地思考自己的经济良机并取得物质进步好呢？还是很少考虑这些事务而过穷苦的生活好呢？在有些社会里，为了其自身的利益，经济增长被认为是有价值的，青年人也受到鼓励去争取上进。然而在有的社会里，人们却选择把心思用在其他事务上：发动战争、欣赏艺术、或者享受高谈阔论或其他乐趣。

一个人如果他认为作出努力是值得的，确实他提高生产率的可能性就大，但是任何社会的大部分人会对各种良机并不很敏感，同时对增长来说也无必要期望广大群众对此非常敏感。不过必须有少数人愿意充当先驱者；一旦他们开拓的事业得到成功，其他的人通常将步他们的后尘而不会对事情本身加以深思，除非他们这样做会受到等级、种族或宗教等的阻碍。在这个意义上，增长取决于机敏的领导。当然，这类机敏的少数人越多，他们被允许的活动范围越宽广，这个社会经济上的增长将会越迅速。正是这种人数比例和活动范围的差异造成了各个社会之间的基本差异。

（二）冒险精神

我们将在下一章分析社会给予那些愿意进行经济机动活动的人的范围有多大；在这一章里我们将继续考察个人进行经济活动

的愿望。这类愿望表现的方式繁多，我们现就其中最重要的来进行探讨。这些包括：愿意摆脱习俗和禁忌进行活动；愿意担当风险；愿意在情况需要时从一地迁往他处等。

习俗和禁忌可以从许多方面限制机会。例如，它们可以限制利用资源。信奉印度教的印度人对待圣牛的态度就是有名的例子；不宰杀劣质牲口、又不准抑制这类牲口的繁殖；以至于牲口的数量激增而给农民的农业资源造成很大负担。另一个类似的例子就是多数西方国家的偏见，它们制止使用人粪作为肥料来浇他们的田地，因而意味着土壤中有价值的矿物质每年被倾注入大海。每一个社会都存在这类阻碍他们充分利用其资源的偏见，而这些资源对别的国家来说可能会很乐于利用，不过有的国家的禁忌要比其他国家多得多。

当今阻碍经济发展最严重的偏见也许就是有关牲畜的偏见。除了下一章谈到的有缺陷的农业结构的抑制影响以外，看来农民到处渴望改善他们的物质条件，并对能改善他们物质条件的改革很感兴趣。他们乐于采纳新品种的种籽或肥料、利用新灌溉设施提供的水利以及种植收益较高的商业性的农作物。那种认为经济发展受阻于缺乏世俗价值观念的农民的论点基本是一种神话，因为任何地方的农民几乎都是一个想获得的阶级。然而有关牲畜的偏见却完全不是凭空制造出来的。在亚洲和非洲，有的农业社会对牲畜采取了非商业性的态度，它们不尽量利用牛群，不让牛群劳动、不吃牛肉和牛奶，饲养了大批无用的牲口，然后在此过程中拖垮了自身。这对经济发展来说是个极大的损害，因为经济发展在很大范围内与农业进步密切相关，而农业进步又反过来在极大程

度上取决于牲畜与耕作的更好的结合。

另一个重要偏见是与家庭生活有关的禁忌，特别是有关妇女可以干那类工作（第三章第二节（二））和节育。幸运的是，有理由认为，经济发展本身的进程会使这些偏见消失，但是这些偏见在经济增长的初期能严重地降低生活水平。与牲畜和家庭有关的这类偏见是当今宗教造成贫穷的最致命的原因。

还有些干各种事情的习俗，它们必须得到遵守否则会引起社会的不满。因此，有的国家的农业耕作受僧侣教士的控制，这些国家认可这些僧侣故弄玄虚地声称在何时、何地和如何进行耕作，并认为他们的宗教仪式对收成好坏起着重要作用。随着文化的发展，技术摆脱了宗教的控制，但总有一些其他教条主义者守候在发展的大道上。中世纪行会制订的条例同阻碍发展的正统教派并无实质的区别，甚至到了今天也还是如此。17世纪的科尔伯特法令同对李森科的迫害都同样是国家野心勃勃地企图管制科学的例子。绝对开明地行事和始终愿意在各方面进行试验是不可能的，但有的社会在扩大个人自由试验方面比别的社会更有成效。

此外，还存在与职业有关的偏见。中世纪初期的神学家们认为商人的行业与基督教徒的生活实质上是水火不相容的，甚至肯定地说发放贷款是罪孽深重的。这些告诫究竟有多大实际效力是可以讨论的；不管怎么说，这些告诫不断地被修正，因为随着城镇的振兴，获利的贸易机会增加了。属同一类别（虽然根源各异）的还有藐视贸易，16世纪的西班牙的贵族社会就是如此，对此有的历史学家认为西班牙之所以未能成功地利用其对新大陆的所有权和轻易进入新大陆的方便，部分原因就是藐视贸易。英国伊丽莎

白女王及其贵族如果也抱有任何这类偏见的话，他们却并不因此而不进行贸易冒险活动。在每个社会里，有些职业的地位要低于别的职业。虽说如此，通常总有众多社会地位低的人去干这些地位低的行业。然而，情况一旦发生变化，恰恰是这些行业现在提供了大量经济扩展的机会，于是偏见就成为了增长的障碍。因此，英国将会是不幸的，如果像说的那样从事采煤业在英国社会里名声不佳；或是那些从事技术革新的科学家的地位低于那些从事“纯科学”研究的科学家；或是经商生涯的地位低于具有优异成绩的大学毕业生。由于一个社会的偏见不同于另一社会的偏见，因此一个社会拒之门外的良机往往被它的对手接过去。正因为西印度群岛的黑人偏爱自由职业的声誉，西印度群岛的印度人和中国人赢得了越来越多商业上的控制权，结果使得黑人极为沮丧。

甚至在各个行业里也存在着不愿干各种各样的工作的偏见。其中最令人惊讶的经常报道的事例之一，就是关于不发达国家的工程师拒绝干那些玷污他们双手的工作，当官的人甚至不愿搬动自己的座椅。在那些十分看重等级和威望的所有社会里，认为体力劳动应由社会地位卑微的人去干的教条极为根深蒂固。最基本的解释往往是人口过剩。在人口过剩的国家里已确立了的传统认为，境况较好的人有一种道德上的义务，即应尽其所能为境况较差者提供职业，因此倘若看到地位较高者干体力活，他们就会失去尊严——不仅由于他们降低了自己的等级，而且还由于拒不将这类活给予其他人，因而表明了他们的吝啬和无情，或者表明他们的境况并非像乐于被认为的那样良好。这类传统对静态的人口过剩社会来说是非常适应的，但对以个人主义和自助作为哲学的动态社

会来说则是无法适应和融合在一起的。

人们同陌生人和他们认为是外人者发生经济关系的乐意程度也有差异。倘若一个人要进行交易、雇用人员或借贷款项，这些机会的赐予必须受到限制，即只限于给予他的亲属和同一阶层的成员、或只限于他的同村、同一国度、同性、同一种族与同一宗教和同一政党的人或任何别的限制。这类差异也与经济关系非人格化的差别有关。在现代资本主义社会，签订一项合同的主要依据是考虑价格和质量，而不考虑亲属关系或交易对方的个人长处、福利状况和产业的多寡；但是在多数其他的社会里，一项合同在很大程度上是个人之间关系的一种形式，这种个人关系并非由交易本身带来的，而是始于和产生于个人关系。即使在现代社会里，许多商业关系也含有个人成分；有些性质的合同最好只同能忠实履行合同而不欺诈的那些能信得过的人签订；也许还有必要给予某些人以特殊的个人照顾以便换取对方的特殊个人照顾（特别是在组织松弛的市场上，那里的供求关系并不总是平衡的）；此外，如果经济自卫需要互相保护，那么有时可能必须支援本人的亲属或本人从属的种族、性别或集团的其他成员。除了使商业关系个人化有利于签订合同的人的情况之外，还有不少建立在情感和偏见的基础上的个人化。不论以何种理由建立的关系（亲属、政治、宗教或其他关系），但毫无疑问在这些情况中，非人格化的经济关系对经济增长会提供更广泛的机会。

我们正在研讨一种使得那些留恋往日的生活方式的人感到悲哀的现象。多数的原始社会依靠地位。人们拥有的权利和期望取决于他们在社会上的地位，而不是取决于他们在市场上的竞争成

绩。因此,当他们所期望于别人的服务改而售给出高价的人的时候,或当他们传统上有权得到的物品改而进入市场的时候,他们就大声疾呼地反对瓦解建立于个人关系基础上的习俗和制度以及一切取而代之的东西,将其称之为贪婪和不敬。从地位关系转为契约关系对一切社会来说都是一场革命。价值的旧准则消失了,这个社会也许真的解体了,甚至在道德观念上也是如此,直到新传统形成并取得尊重为止。这场革命不仅影响经济关系,经济事务上地位的下降也影响到政治组织和家庭中有关地位的老观念,而且同时向昔日保卫地位权利的宗教戒律发动挑战,因此也向宗教本身进行挑战。因此,不会立即产生重新组合,而要等到这个社会找到与新的契约观一致的新的亲属关系和新的政治部署以及找到一个新的或改革的宗教或新的道德准则来认可新的格局。在西欧这个过程经过一段漫长时间才较好地得以解决;需要一段时间形成一种基于社会契约观念的、新的政治哲学,然后又需要时间来使这种契约观与一个基于启示和权威的宗教进行和解。这个过程至今尚未完成。实际上,20 世纪出现了某些从契约观回复到地位观的倾向:比如说通过立法规定各个阶级的权利和义务,以及除了法律所规定的条例之外,否认签订雇佣、租地或分期付款购买和出售等合同的自由。发展中国家刚刚才进入这个周期。有的非洲社会已经建立了基于契约观的政治和婚姻制度。但在西方世界以外的多数社会里,要适应非人格化的经济关系就必然受到那些地位遭受挑战的人的抵抗,或者不得不来一次总的思想剧变。

冒险精神造成某些人悲哀的另一个方面是经济生活中的竞争性的影响。竞争精神贯穿在人类的全部活动中;人们喜欢表现自

己的力量，无论在游戏、狩猎、吸引异性、唱歌等方面都是如此；在某些领域，比如在争夺政治权力、夺取宗教和社会地位的领导权方面，这类斗争可能颇为激烈、冷酷无情和无休无止。不过，好在总有某种限定如何进行竞争的准则，比如说控制政治权力斗争的准则；还总有些人认为竞争的天性对心灵有危害，并且焦急地尽一切可能来约束它。这些思想情绪既适用于经济生活中的竞争，也适用于任何其他领域的竞争。

在仅能维持生计的经济中很少存在专业化和贸易，因而没有多少余地可以进行经济竞争。但是在市场经济中，不论垄断者如何想方设法力图消除竞争，竞争还是见之于各个领域，因为买主总有某种自主权来决定花钱的不同途径。虽则卖主们不要竞争，但竞争依然存在，只要买主有选择卖主的自由。倘若同一产业的全部卖主勾结在一起，这种选择就会受到限制，但是不会消失，因为不同产业(如电视与电影)之间的竞争也许同样是重要的。倘若有些卖主急于想取得更大的市场，无论是提供较优的质量或是较低的价格、或是通过广告甚至采取欺骗的手段，那时竞争就将会更为尖锐。

竞争几乎肯定会损害某些人。工厂工人在生产中超越了定额就可能损害别人，因为他表明了别人的松散，或者雇主因而被鼓励去提高定额，或者因为这个工人留下较少的工作给别人去干；所有这些后果并非不可避免的，但在某些场合下是可能发生的。同样，在工业中由于某个企业谋求夺取更大的市场就会给其他所有企业增加压力，并可能促使某些企业破产。不打破鸡蛋就不可能炒鸡蛋。

在有的社会中，弱者遭受破产，但无人为他洒同情之泪。在美

国、苏联和日本等国家里，对待公认的期望在某种程度上都是残酷无情的（虽则在其他方面，三个国家的差别是很大的），这与三国在近几十年来所取得的相对高速度的经济增长很难完全割断关系。在其他一些国家，存在着强烈的愿望以保证所期望的事物不致于受到粗暴的挫折；过于侵犯他人、或工作勤奋过度、或者在其他方面使一个竞争对手受到严重损害等都是“不可取的方式”。我们将在下一章谈到制度对努力约束时更为详尽地对此主题加以探讨；这里只是提请注意对待竞争的态度存在何等巨大的差异。

冒险精神的另一个方面是对待风险的态度。愿意承担风险的问题部分涉及气质、部分涉及一个人承担风险的能力、以及部分涉及一个人成长环境的传统。若是对不同集团的态度进行比较，我们必须撇开气质问题。不同集团的人有可能继承了一种生理上遗传下来的脾性，他们对冒风险的态度有大有小，可是我们仅仅知道不同集团在生理遗传方面的勤奋习性有所差异而已。

个人的经济基础越牢靠，他能承担的风险也越大。因此一个富裕的农民能大量试用新种籽，而且并不熟知这些新种籽能否很好地抵挡得住干旱、洪水的灾害以及其他农业风险。但是生活在仅足以餬口水平的农民就极不愿意舍弃他们知道的那些在变化多端情况下都将有收成的种籽，尽管这些收成平均说来可能是低产的，因为他们简直不敢冒风险去应用新种籽，不论能平均带来多好的收成，因为若是有一年失败了，那么他们就得饿肚子。另一方面，一无所有赤贫的人倒是会比尚过得去的农民更愿意去试试运气，因为如果机会失败了，后者就会有所失。所以，若是有传闻说一百英里以外发现了金矿，那么失业的人比那些已经有中等收入

来源的人也许更愿意去，因为后者倘若找不到金子，他们就无法恢复原来的生活水平了。所以，比较富裕或极不安定的人要比那些有中等资产的人更敢于冒风险。

传统的各异或许更为重要。在20世纪的英国学校的毕业授奖典礼上，许多讲演人竭力劝告毕业生不要去找安稳的职业，而要培植一种冒险的精神；讲演也许还谈及德雷克和伊丽莎白女王时代的人以及英国冒险事业的辉煌业迹。类似的讲演在中世纪的英国与当代的摩洛哥和泰国是不会有人去做的。像看待工作一样，有的国家教导青年说冒险是一种美德，而有的国家则不如此教导青年。要说明传统的差异的原因同样困难。那些依靠危险职业为生的国家可能比别的国家更不怕风险。但是一切职业都是危险的：变幻莫测的雨量使印度农民的生活同从事捕鱼或对外贸易为生的人有着同等的危险性。不论其起源如何，传统可能不会消失，这就是说传统上拥有成功的冒险经历的国家对成功的机会显出一定程度的信心，而其他的国家则会缺乏这种信心。

冒风险的另一个方面对发展中经济特别重要，那就是愿意改变个人的职业。在极端地位类型经济里，等级制度强迫一个人只能从事他的父辈们和祖先们从事的行业(除非所有等级的人都从事农业)；即使在不承认等级制度的社会里，牢固的家族感情和孝顺心情也可以把儿辈束缚在一个他们不具备才干的职业上，或是束缚在需求已明显衰退的职业上。除了家族感情之外，一个人也许对他受过训练的手艺有着特殊的爱好，因此很自然不愿丢弃自己的手艺，甚至不愿去干某些更为赚钱的职业。这些情况再一次表明各个社会之间传统上的差异，有的社会天经地义地认为一个

人应毕生从事于一项行业，最好是他父辈的行业，而别的社会则鼓励一种较为冒险的精神。

改变一个人的职业会显得特别困难，如果这种改变要他离开自己的家庭和迁往异乡居住的话。可是，增长经常要求这种流动：比如说在人口稀少的地区发现了新的资源；或是原来地区的资源已经枯竭；或是由于供求关系的变动更改了对已知资源的估价。当今有些政府竭力做到把工作带给人们而不是使人们去迁就工作，如果新兴工业的创办适合原来的地点并与迁往别处无多大区别的话，那么不迁动可能从经济上说来是正确的。有时这种观点受到支持是基于原来的地点已经在房屋、动力供应、学校以及其他公共设施方面花费了资金，一旦迁往他处就会造成浪费，这种辩解虽说有点道理，不过并不像设想的那么强而有力，因为资金会逐渐损耗而不得不在某时某地以新资本来取代。总之，依赖类似土壤、矿产或水源等自然资源的工业除了迁往可以找到这类资源的地点以外别无选择。

愿意流动与否部分是情感问题，部分是压力问题，部分是将迁往的地方对人们的吸引力问题。

情感问题是一个人对其亲属、朋友、家园、地区或生活方式的依恋。最大的决裂是移居包括要适应新的生活方式；比如说不再在一个小圈子里当农民，而一个大团体里成为工厂工人或矿工。对此，传统会有所帮助。许多人经历了十余年的变动，他们的后代会渐渐习惯于这种想法。传到家乡来的消息会说到另一地方的状况，而知识可以消除疑虑，甚至可能会激发热情。关于情感问题只说一点就可以了，即习惯于流动的人愿意迁居的程度胜过不流动

的人。

大规模地改变习惯通常需要一些压力。在那些农业国家里,如果人人都有足够维持生计的土地,要他们迁居到即使有好得多机会的地方也颇为困难,除非他们的家乡发生了某种安定遭受威胁的事件。这些事件可以是突然出现饥荒、人口过剩、战争或其他自然灾害。或者像在非洲那样,政府也许会增添压力:如提高税收、没收人们的土地、或者强令非洲土著居民离开他们的保留地去干挣工资的行业。英国的古典派经济学家在探讨长子继承权的影响时常常得出这样的结论:这种影响是迫使除继承人以外的儿辈们更具有冒险精神和更为流动。家族关系的力量或许也不能予以轻视:倘若一个人能依赖一大批亲属的支撑,他较少可能为自身作出巨大的努力;下述情况也许不是毫无意义的,即大家庭制度与经济增长很难并存。在工业化的社会里,人们往往迁移出大批失业者聚居的地区,如果有别的正在扩展的地区可以移居的话;虽说现有的失业保险金可能稍为降低他们的流动性,但是多数人愿意有个职业而不愿失业,不管怎么说失业救济金和工资之间的差别是相当悬殊的,只有工资收入最低微的工人除外。

移民将愿意去的地方应该具有吸引力,许多移民规划失败的事例已经表明了这点的重要性。移民们需要种种保证:比如友好的接待、合适的住所、经济的前景以及适应新生活的机会。中非和南非的大矿业公司曾需要成千上万的非洲土著居民移出他们的保留地来工作,但这些公司最初很少提供任何吸引人的东西,所以毫不奇怪他们为此不得不采取高压手腕。现在这些公司的规划已比较注意给移民提供优厚的报酬、可以安置妻子儿女的良好的住所、

擢升的前景以及修建长久城市生活所需的舒适环境，它们几乎对保留地已完全取消施加压力的办法。我们可以看到，西方世界大工业城镇的郊区住宅区正在以同样的态度企图把人口迁移出市中心拥挤不堪的贫民窟。但那些迁出市中心的人往往要求搬回城里。他们说他们惦念自己的朋友以及城市的街道和嘈杂声；事实上他们不喜欢走长得多的路去上班，实际上也由于郊区缺少足够的电影院、酒吧间和建立一个新社区生活所需的其他设施。要是新建的郊区住宅区有它们自己的工厂，还有成批的朋友和亲属一起搬来，以及新的郊区拥有为建立新社区生活所需的一切设施，人们就不会感到那么沮丧。另一例证是相当多的开发新垦荒区，计划的失败。虽则往往新的移民得到了土地，但事先却不修建公路和供水设施；还有选择移民的工作杂乱无章，根本不考虑人们的务农经验和资金；任凭这些移民去照料自己，既无指导和帮助，也没有任何组织机构。印度尼西亚的经验特别有启示。1937 年以前，印尼政府提出运送爪哇居民去苏门答腊，并在那里给开发者以土地和财政援助，但很少人愿意去。以后，印尼政府安排移居者应在收割季节前不久到达，并要他们在最初几个星期当先去的移民的劳工，并同先去的移民住在一起。这就使新移民有可能赚得一笔钱，能在各方面适应新的居留地，能就地得到指导以及进行有用的交往。这个制度还保证新移民在收割庄稼时得到帮助。结果从 1936 年到 1940 年，每年移民的人数几乎增加了一倍，而且逐年增加，尽管事实上印尼政府已大大削减了给予移民的财政援助的总数。

虽然确实愿意流动的人看来更能获得成就，但经济增长并不

要求人人都流动。经济状况的变化相对来说较缓慢，而且发生在边缘上，因此，只要有一部分人愿意流动，通常每年占很小比例就足够了。虽说如此，即使比例很少的人也不愿移居，除非新地区具有吸引力，而且原地区又有流动的传统或强大的压力。

几乎同样的话也适用于“冒险”的一切其他方面。经济增长并不要求人人都冒险，但必须有一定数量的人数是革新者。反过来这又部分关系到成功的革新所能得到的报酬和声望。在每一个社会里都有一些人天生酷爱试验新技术、新产品、或新的经济形式，而蔑视公认的见解或既得利益。有的社会赞赏和鼓励这类人物，而有的社会则认为他们是应予以压制的海盗型的冒险家。但是，经济增长在很大程度上取决于社会风气培植这类人物的程度和给予他们的活动范围。我们在以下几章还将回到这个主题上来。

第三节　资源与反应

最重要的自然资源包括气候、淡水、肥沃的土壤、有效用的矿产以及便于交通运输的地形。这些特色没有一个在任何绝对意义上可以确定为丰富或贫乏，因为其中任何一个类目在今天被认为是有价值的，可能到了明天会被认为一文不值。一项资源的价值取决于它的效用，但它的效用却随着兴趣的变化、技术的变化或新发现而时时产生变化。直到人们学会烧煤炭以前，煤炭曾经不是一种有价值的资源；同样，在今天谁也不能有信心地说出二百年后煤炭的价值。塞文海湾曾被认为主要是个天然障碍；直到美洲大陆的发现才使布里斯托尔成为目前世界上最大的港口之一。牙买

加一百英亩沃土一度是一笔财富,但是当前已不被如此重视,因为宜于种植蔗糖的大批土地已被开发。因此当我们说一个国家资源丰富,这只是根据当代知识和技术而言。同样,一个国家今天被认为资源贫乏也许在一段时期后却被认为资源极其丰富,不仅仅是由于发现了未被发现的资源,而是由于已知的资源有了新的用途。

将时间的局限性牢记在心就会有兴趣探询任何一个国家从利用它的丰富的或贫乏的资源中所表现出来的增长率程度有多大。很明显资源和增长是相互依赖的。倘若其他条件相等,人们能利用丰富的资源优于利用贫乏的资源,所以我们认为那些机会最大的国家将表现出最高速度的发展。世界经济史大多可以很简单地这样去叙述。在古代,当农业是主要活动的时候,肥沃的大河流域发展得最快。在别的时代,人们可以看到其他地区显得突出了,这是因为发现了矿产(例如,马来亚的锡),或是发现了矿产的新用途(例如,中东的石油、英国的煤);或者因为贸易通路发生变更(例如,1492 年后西欧的港口);或是因为发现了新的交通手段(例如,曼谷的飞机场),一个国家的资源多少十分明显地对它的发展程度和类型都有限制。这不是唯一的限制,或者,甚至不是主要的限制。对多数国家来说,它们在利用已有的资源方面还可以作得更好些。一国有了资源,它的增长率就取决于人的行为和制度:比如精力、对待物质财富的态度、节俭和进行生产性投资的愿望以及制度上的自由和灵活性。自然资源决定发展的方向,并构成一种挑战,而人的精神意志可能接受这个挑战,也可能不接受。

所以在深入探讨资源与增长的关系时,较根本的问题是研究资源的贫富与人的反应质量之间是否有关连。假定人类作出努

力、同样的努力在富国产生的增长速度会快于穷国。然而是否还有某些规律可以表明较富国家付出的努力会大于较穷的国家，抑或是恰恰相反？

回答这个问题时只有一种"资源"是肯定的，即进出通道，至于其他资源则肯定性差得多或完全不能肯定。进出通道作为资源意指它的地理特征——一个国家的地面形态、它的河流、它入海的通道、它港口的数量和质量以及这个国家与其它文明世界之间有无不可逾越的屏障，尤如高山峻岭、沙漠地带或无法穿越的丛林。进出通道在刺激经济增长方面起着决定性作用。它刺激贸易，从而扩大需求的范围、鼓励努力和促进专业化。它还最终使具有不同习俗与不同思想的人混合在一起，从而使人们的精神意志保持生气，刺激知识的增进以及有助于维护制度的自由和灵活性。进出通道的方便程度在解释任何国家人民的经济活力方面都起着重大的作用。

下一个方面是气候，但在一定程度上值得怀疑。看来人的身体在温度华氏 60 到 75 度与中等湿度的情况下其功能发挥得最佳，但气候对人的智力的影响究竟有多大并不明显。但温度太高或太低都是不利的，这点是明显的。尽管如此，在以往的岁月里，文化昌盛的国家在气候方面差异极大，从亚热带的炎热江河流域到墨西哥和秘鲁的高原地带，或者是欧洲西北部的又冷又黑的冬季气候都有。由于温带地区近年来经济增长最迅速，于是就流行经济增长需要温和气候的说法，但是增长与温和气候相关只是人类历史上最近年来出现的现象。

至于谈到其余的资源，如肥沃的土地，争议便转到究竟艰辛程

度会刺激人们的才智，抑或会耗尽他们的精力。资源与知识的增进显然有联系，换句话说，人只会学习使用那些他所拥有的事物。采煤技术不会在无煤的社会里得到发展，建筑学也不会在无适当石块的社会里发展起来。可是，即使有了一些资源（否则就不会有社会），看来也很难在资源丰富与社会活力之间确立任何明确的联系。这点无法引用逻辑推论，因为丰富的资源既可助长懒散，也可促进活力；同时也无法诉诸历史，因为拥有相似资源的国家表现出不一样的活力，还因为同一个国家在其不同历史时期，在资源并无明显的变化的情况下表现出不一样的活力。

有些戏剧断定性格与职业之间有联系。有人描写，农民和矿工“呆板迟钝”；渔民、商人、水手则又“富于冒险进取心”，以及手工业者和城市居民“心灵手巧”。依据这些性格描写就可以把增长与资源的关系说成增长最迅速的国家是其居民喜欢出海或靠出口制成品换取食物的国家。实际上，这颠倒了资源与增长之间的关系，因为靠海为生或以出口制成品的人通常正是那些因缺乏足够的肥沃的土地而无法全靠国内产出来养活自己的人。这类的概括只能适用于少数事例——比如说腓尼基人和希腊人只在他们历史的某个阶段是这样的，但不能说明其他事例——比如说南美的印加人和非洲的埃及人。一个“定律”要不适用于一切事例就不能被认为是一个定律。

资源通过经济增长的累积影响左右人的反应还有更多的理由。假设有两个国家，新来这两国的移民来自同一个古老的国家并有着同样的态度和制度。又假设这两个新国家之一拥有资源的丰富程度大大高于另一个国家。所以前者表现出较迅速的经济增

长。现在的问题是:较迅速的增长给居民的态度和制度带来的变化将加速增长的速度还是抑制它;资源较富国家的人们在一定时期后作出的反应将会高于还是低于较穷的国家?有人说反应会越来越好。较迅速的增长将刺激新的消费需求。技术知识将会更快发展,而是它是一个累积的过程,使人更愿意去进行试验和冒险。这个国家将会有更大的社会流动和更多的制度上的灵活性。机会越多将唤起的反应也越大。有人则说事情会恰恰相反。财富增多将提高对闲暇的需求,并降低对工作的愿望。经济压力的减弱会减少冒险的必要性,也会降低最大程度地利用有限资源的愿望。财富会引起忌妒、民主的不满、内部纠葛和内战。社会像人一样会变得"肥胖和怠惰"。预言家、宗教复兴者、法西斯独裁者、军国主义者、学校老师以及那些认为舒适是人类精神最大破坏者之一的人,长期以来就大声疾呼反对财富。

倘若这个争论的解决不能诉诸历史,那么能否诉诸人类学呢?众所周知,有的原始社会比别的原始社会拥有更富饶的自然资源可供使用。是不是有证据表明资源较富的那些原始社会比资源较差的原始社会工作得更勤奋或更聪明些?只有天知道,你可以挑选你最赞赏的人类学家,正如你可以挑选自己最赞赏的历史学家一样,也无法解答上述问题。看来事实上,资源与人类行为之间,不论是积极的抑或是消极的都不存在直接的关连。有些拥有较佳资源的人比拥有较差资源的人更为努力;但又有些拥有较差资源的人却比拥有较佳资源的人更为努力。如果我们想解释某一民族的精神充沛的反应,我们可以从生物学、地理学和心理学中寻求一切能够找到的帮助,但我们到头来仍会被迫承认这类问题依然是

宇宙间尚未得到解答的谜之一。本作者则认为所有解释中最可取的是领导的偶然性。倘若一个社会在其历史的关键时刻幸运地出了一个好领袖,他能引起人民的兴趣,引导他们去进行创造;他还将创造传统、传说和准则并把它们灌输到人民的思想中去以至在许多世纪里指导人民的行为。从某种程度上来说,这是一种生物学的偶然事件。另一种意见则认为人是他们所处环境的产物,领袖也只不过是他们时代的产物,这种意见是站不住脚的。这种看法等于相信,每个国家每年都诞生一位潜在的贝多芬、一位潜在的释迦牟尼和一位潜在的牛顿。具有最高度创造力的人的分布看来在时间和地点上都是难得的偶然事件。时间和地点的境况有助于决定具有这些特质的人是否被认识和被利用,但是不能创造并不存在的这些特殊人物,所以最幸运的社会是当它需要领导时,他们所需要的领导人已经在他们中间了。

第三章　经济制度

在前一章，我们探讨了人们为经济增长而作出努力的意愿；在这一章，我们要研究社会制度对这种努力所提供的机会。二者并非互不关联。如果制度能如人意，那么，这种作出努力的意愿便会得到鼓励并日趋强烈；如果有了强烈的意愿，制度也将随之改变。之所以把二者分开，仅仅是为了便于分析。

制度是促进还是限制经济增长，要看它对人们的努力是否加以保护；要看它为专业化的发展提供多少机会和允许有多大的活动自由。对这些问题，我们将逐一加以探讨。那么，在对某些制度作较为详细的分析之后，我们将从制度与经济增长的密不可分，转到探讨制度的演变及其变化的过程。

第一节　得到报酬的权利

除非努力的成果确实属于他们自己或属于他们承认有权占有的人，否则，人们是不会作出努力的。这就是本节所要阐述的基本观点。社会改革者们的努力，很大一部分是针对不断变化的制度的，以便使制度为努力提供保护。不过，处理事情并不那么简单；有人也许既对“他们承认有权占有的人”提出争议，也对把“成果”归因于“努力”提出争议。

(一) 非物质报酬

要想激发人们的努力,就必须对人们的努力给予相应的物质报酬。空想社会主义哲学家们常常对这样的想法提出异议。有些人认为,人生来就是,或者说可以成为这样一种动物:他们孜孜以求的就是创造性劳动的乐趣,或者就是为他人服务的乐趣;而另一些人则退一步认为,人生来就是,或者说能够成为满足于社会的赞誉而不求得到物质报酬。

人们从劳动中除了获得物质报酬外,也会得到满足,现在这当然是无可否认的。有些允许创造性地自我表现的工种,报酬很少甚至根本没有报酬就有人干。但大部分工作不属于这一类。不仅大部分行业确实是不属于这一类,而且即使在具有吸引力的行业中,大部分工作也是单调乏味的。外科医生切除第 25 例阑尾之后,这种手术就会变得使人厌烦,甚至大学教师对自己翻来覆去地讲课也会感到厌倦。如果社会依靠的人都是只愿意干那些具有吸引力的事情,那么社会的大部分工作就会无人做了。

其次,为他人服务的心情的确可以给劳动增添乐趣。大部分人在这种或那种情况下——如为教会,为本乡本土,或遇到突如其来的灾害——是乐于出力而少要或不要报酬的。但是,在同我们所在集体的其他成员的关系中,除了乐于服务以外,还有其他的爱好。二者也许会发生冲突,这种情况也确实存在。有的人善于逃避责任,另外一些人则有强烈的正义感,决不愿有非分之举。在一个人人为我,我为人人的高度自觉的集体里,人们是不会在劳动和报酬上斤斤计较的。不过,除了小家庭而外,很少有仅仅依靠或主

要依靠这种理想来维系的集体。

空想社会主义者坚持说，如果大家动手，大家平等受益，而不是某个人从中获取明显的特殊好处，人们有可能不要求报酬上的差别，这种说法是正确的。在人人得到的报酬差不多相等的社会里，人们是不会因为别人从他们的劳动中受益而发怒的。但是，他们也得不到鼓励去做特殊的努力。甚至不偷懒地完成自己份内的工作都得不到鼓励。保证一个人不拿别人的劳动来发财致富这很重要，但这是不够的。因为，除非用不同的报酬来衡量不同的劳动，要人们吃苦受累，尽全力发挥他们的聪明才智是不大可能的。

如果劳动成果由他们自己或由他们亲密的同道来享有，人们会比之让劳动成果不得不同更广泛的人分享能更加努力，这样说并不是要否认人们也应当在自己的劳动中得到创造性的愉快，并不否认人们乐于为他们的伙伴服务，也不否认由于得到荣誉而受赞赏会给劳动增添乐趣，这些都是可取的。如果人们的工作是创造性的，如果他们的工作能为他们所珍视的社会目标服务，如果他们的工作得到人们的承认，那么，人们将会格外努力工作，不过，如果没有物质报酬，他们也会不那么努力工作。现在这一点在哪里都没有比在苏俄得到更明确的承认。苏联建国之初，它的领导者们认为，如果把收入拉平，用勋章和奖章来取代工资上的差别，人们的努力不会下降。经验粉碎了他们的预想，当谋求经济迅速增长成为政策的重要目标时，苏联的统治者们又返回来依靠扩大收入差别的作法，而认为那种不管工作做得好坏都应付给同等报酬的见解是有害的。

在农村地区开展“社会发展”运动以来，近几年，具有现代背景

理想的社会自治式的权力机构在兴起。在这些机构里,计划鼓励村民无偿地参加有利于本村的公益工程劳动,如筑路、修建学校、打井、建社区中心或其他公共设施。要使这些计划项目付诸实施,需要作一些组织工作:必须有政府官员制订规划,激发人们的积极性,还必须筹措公积金以支付材料费或聘请本村无法找到的技术人员。有了这样的组织工作,经验表明,村民乐意出来无偿地参加本地的公共工程劳动。说村民乐意这样做,在城里人看来,特别是在我们以个人为主体的社会里,似乎是不可思议的,不过,在一个小村庄里,谁都认识谁,为共同的目的而从事共同劳动的观念也许是改善社会状况的一种十分有效的鼓励。同样,以这种方式所能取得的成就也有一定限度。首先,这项工程必须是当地受益。村民愿意修筑把本村和大路连结起来的小路,而不愿无代价地修筑为所有人使用的大路;他们也许可以无偿地挖本村的下水道,但是,如果其他地区广为受益,他们就不会干了。第二,这项工程必须使全村人都受益,而不得让一些人明显地比别人得到的好处大得多。

"社会发展"的这些局限性非常明显地体现出以集团义气为动力的局限性。这种忠诚义气在经济稳定的情况下可以很好地发挥作用。因为在经济稳定的情况下只要求按部就班,不需要个人的首创精神,每个人成长起来,都知道他应该付出什么,能够得到什么,经济系统可以运转自如,甚至可以自动去适应变革,只要这种变革使每个人几乎受益均等。不过,在一般情况下,经济增长不会使每个人同等受益,有些人会比其他人得到的利益多,如果主要是为了别人受益,就很难让人们做比过去所做的更多或做不同于过

去所做的工作。经济增长所要求的，不仅仅是人们应当心甘情愿地去循规蹈矩，不计辛苦和报酬。经济增长涉及不同的人的工种和数量的变化；即使上面下令进行革新，增长还涉及这个小集体中个体成员是否愿意自觉地去适应不断变化的机会，寻求和利用新机会。当然，有些社会看来已经达到在他们生活的那种艰难地理条件和用他们掌握的技术所能达到的极限。例如，爱斯基摩人可能正在尽其可能做他们所能做的事情；个性较强就可能发现不了生活中的技术进步；而服从与尽责的约束一旦放松，也就可能反而难以生存。要是经济没有增长的可能，个人缺少积极性也就无所谓了。但是，大部分社会的经济是能够增长的，这种增长不是靠从内部来改进它们的技术，至少也可以靠从外部吸收新的技术或者通过利用对外贸易所创造的新机会来达到。那么，我们一旦从稳定状态进入不断变化的环境，人对集体的责任感在个人努力和报酬之间没有紧密关系的情况下，能否足以产生必要的适应力，是令人怀疑的。这种责任感能否为个人利益留下什么机会，同样是值得怀疑的。在致力于加速经济变化的一切社会里，以个性为主体似乎在突飞猛进，而且似乎是不可避免的。

（二）资产的经营管理

资本的形成是经济增长的条件之一，而资产法的存在则是资本形成的条件之一。所谓资产权，我们指的是排除他人使用某种特定资源的合法权利。这种权利可以赋予某个私人，某个团体或某个公众机构，享有权利者可多可少，但是，不管是谁行使这一权利，权利的排他性是最基本的。强调这一点是因为资产一词往往

被用来仅仅指私人财产。政府的一艘战列舰就像农民的一亩地那样，同样是资产，因为尽管战列舰在某种理论意义上是属于“全民”的，但在法律上和在实践上，公众中的个别成员是不得同战列舰发生关系的，除非得到严格的授权。

一切经济学，无论是资本主义的、社会主义的、封建主义的还是其他的，都把资产的法律概念视为神圣不可侵犯的。因为，如果一种资源及其成果不能得到保护而任人使用，就肯定会被滥用，而且谁都很难发现它是否值得投资加以改进。因此，一旦资源匮乏，对资产的法律保护立即会扩大到一切资源方面。有一些国家，它的人口同资源相比相对稀少，有些资源就可能许多世纪都无人管。个人可以任意砍伐森林，任意捕鱼，随意用水或者随便在公共土地上放牧。但是，随着人口的增长，这一切活动都会受到控制；所谈到的这些资源将成为私人资产，或者被承认为公共资产，这些资源的使用将由国家或其他管理机构仔细地加以规定。

如果说保护公共资产免为私人滥用是必要的，那么保护私人资产免为公众滥用同样是必要的。维护法律与秩序是经济增长的首要条件之一，许多社会衰落下去，就是因为国家不愿意或者过于软弱而无法保护资产的所有者免遭土匪和暴徒的劫夺。投资的天性的确可以引发相当大的民众动乱甚至革命，但是如果动乱长时间地拖下去，入不敷出将取代资本的形成。政府也会被当作土匪和暴徒一样失去人们的信任。如果投资者事先知道赋税的性质和用项所在，他们也许会承受高额赋税，但是任意征税——如一个统治者因为兴之所至看上某乡间住房，便将其据为己有，或者随便抓住一些人，强迫他们拿钱出来——便会鼓励人们隐瞒财富（通常是

以非生产形式)，把资产转移到国外或者消费掉(在第七章还要进一步讨论税收问题)。

资产权是举世公认的制度；因为没有这一条，没有改善人们生活环境的动力，人类就不会有任何进步。但是除了基本的排他权外，在同资产有关的法律和税收方面是非常复杂的各个社会大不相同。

从经济增长的角度看，基本的要求是，潜在的投资者必须相信，他能够“把钱拿回来”，由于投资额外可得到一些补偿而不是消费掉他的资产。这一要求既适用于私人投资者，也适用于政府机构，因为，即使是政府也期望它的钱能全部保值，否则是不会投资的。投资者也许会估计错误，承担的风险也许比他预计的要大，他也许事实上拿不回钱来，但是，在决定投资时，他必定是抱有希望的。另一方面，“把钱拿回来”也要求有较为充分的筹划。有人也许投资于其产品一时不能销售的某种行业，但随着时间的推移，他会得到收益——以私人为例，投资于房屋或其他耐用消费品；以政府为例，投资于学校、公路或机关办公处所；私人也许出于兴之所至投放贷款；政府则出于政治考虑投放贷款，明知这些钱是得不到偿还的。从投资者满足于他将有所收益来讲，这些都属于“把钱拿回来”的范围，不管从物质上，兴之所至还是政治上，投放这笔钱是值得的。从广义上使用这句话，我们就可以说，投资者必须相信他能够把钱拿回来，额外加上对投资的一定补偿，而不是立即把钱用于消费，这是投资的一个条件。

现在，如果投资者是在自己的公司投资，没有伙伴或雇员，这问题相对说来是简单了。但如果他有合伙人，或把他的资产租让

出去，或雇人经营，或别人对其有所影响，由于这些关系会出现种种复杂问题。因为他的资产和别人的资产的共同产品到时候必须分享，如果分享产品的人发生利害冲突，而这种情况几乎是不可避免的，要使各方都感到满意，就必须遵守十分严格的规章。

首先看一看伙伴关系。如果共有资产是伙伴之间平均分摊的，那么每个合伙人要求投入所得的利益不能多于其他伙伴投入所得的利益——不管投入的是钱、是劳动还是出谋划策。家庭事业也说明了这一点：如果家庭成员众多或相互不合，由于一些成员急于从共同资产中拿出能拿到的一切而不是去维护它，这事业往往因而破败。先前有一些农民试图合伙拥有农业机器，这是另一种例证；人们看到，有些农民并不像这些机器为他们所有那样，细心地去使用机器，因此必须雇用受过训练的技工去操作和维修，而不能让哪个农民自己去操作机器。现代企业也有不同阶层的股东之间存在利害差异的问题。在控制资产的人和其受益人之间可能存在着债权人的或有利益；因为，如果确定存在着资产有可能转入债权人之手的前途，那么，业主可能不愿去改善经营，甚至会蓄意使其无所起色。经济的增长要求能够决定使资产得以维持还是加以改善的人，应热心作出正确的决策。

如果使用资产的人不是业主，同样也要产生棘手的问题。因此，如果要使佃户热心保持土壤的肥力和精心改良土壤，对地主和佃户之间的关系就必须细心地作出规定——我们将在这一章的后面一节里再详细讨论这一问题。在一切雇佣的合同中都存在类似的问题。

其次，拿薪水的经理或代理人都是为人所知的不能令人满意

的。这不仅是他们总是想把业主合法所得中的一部分收益归为已有，由于减少了资本形成所需要的补偿，这的确可能使增长减弱，而且还会牵涉到收入分配上的改变。从经济增长的角度看，也许更重要的是，代理人的收入如果不同他们照管资产所耗的精力直接随之变化，他们就不会精心照料；而另一方面，代理人为了延长自己的受雇期，把业主的部分利润再投资于自己经管的资产，从而不适当地延长这部分资产的寿命，而业主的这部分利润本来是可以投资到其他能获取更多利润的地方的。这类问题在遥领制的情况下特别严重；但是，业主要是不愿在他的资产上花费心血，哪怕他住在现场，这类问题同样会有；当然，有些代理人经营资产要比业主强得多，因为他们知识丰富得多，对这类工作的鉴别力也强得多。业主遥领制现在已成惯例，现代工业社会中无一例外。我们的大部分资产要么属于股东，他们把经营权委托给了董事会，要么属于国家或其他公益机构，它们也是依靠雇员来经营。在这两种情况下，都有严格的但并不完全成功的法律，这些法律力求保护业主的利益，不保护那些受他们雇用的人们的利益。有些赞成私营产业而反对公营产业的人所持的论据是：私人资产的业主可能比国家给薪水的雇员对资产的照管要好，不过许多持这种论点的人已经坚持不下去，因为大规模组织和联合股份公司的增多，已使很多私人产业的经营从业主手中过渡到了拿薪水的雇员手中。

最后，我们社会中一些最困难的问题是来自劳资双方之间的冲突。这种冲突可由任何一方持极端态度的支持者的说法弄得形象而生动。一方面，总是有些奴隶制的鼓吹者，他们认为，工人只应得到能维持生存的费用，而超过这一需要的全部剩余产品属于

资产所有者。另一方面，有些人则断言，只有劳动才创造产品，因此，工人理所当然地应给予“他的劳动的全部产品”——是不是要允许扣除一些来抵偿资本减损，始终没弄清楚。在这些极端主张之间，出现了许多对产品分配的不同意见。

这个问题同我们在本节已探讨的问题不是同一类问题。到目前为止，我们讨论的是谁拥有资产，究竟是业主、佃户还是经理，他们中哪一类人对维护和改善资产状况应当热心。然而，工人在产品中的份额不一定牵涉控制资产问题，所以我们将另作探讨。

（三）劳动报酬

我们说过，除非人们的努力成果确属于他们自己或属于他们承认有权占有的人，否则人们是不会尽最大努力去工作的。例如人们在一个联合企业中一起劳动，或为属于另外的某个人的资产效力，当难以把他们自己的劳动成果同别人的劳动成果区分开的时候，问题马上就出来了。

只要存在规模经济，就有必要在一起劳动。因为规模经济的问题不同于那些由于劳动同所有制分开所产生的问题，我们最好能进行深入的剖析，探讨一下人们为他们自己的资产一起劳动的事例，即合作企业的事例。“合作”一词，各种不同的组织都使用它，而我们在这里研究的只限于原意上的合作社，就是说是工人们自己所有、自己经营和在自己的范围内分配收入的组织（另外的合作社，工人是为挣工资而受雇于消费者或受雇于农场推销机构之类的）。一旦规模的优越性开始显现，就需要共同劳动——不管是因为专业分工，还是因为需要一起参加生产某些无法分割的设备。

合作的单位有两大问题，即刺激因素和权威。关于刺激，每一个入伙者都必须相信别人的诚实，有的时候任何一个入伙者都可能松懈而并没有相应地减少他的产品份额。如果伙伴不多，特别是他们彼此相处不错，或者相互同情，这种制度可以很好地发挥作用。几个或十几个工匠或农夫可以不发生任何重大分歧在一起共事几十年。但这种合作并不总是相安无事的，即使是家庭企业，也难免出现松懈、缺少刺激或发生纠纷。不管怎样，一旦入伙的人增多，这种伙伴关系就不可能只靠相互信赖和同情了。按照各个成员的工作时间和熟练程度来付给报酬就有必要了。超额利润仍可按照某种"合作"原则进行分配——按照收益、按照平等、或按照资本的多少等原则——但是重点必须主要放在建立工资刺激制度上——按件计工、奖金及其他——这个制度要奖勤罚懒。

但是，这并不是由于规模大小产生的唯一问题，更为困难得多的是经营大型合作企业的问题。一大群人在无纪律、无权威的情况下是不能有效地一起劳动的。必须有人作决定和贯彻执行这些决定。合作社的成员可以是平等的伙伴，但不能有同等的权威。如果人很多，他们就必须把他们的大部分权威委托给一个委员会，而执行委员会要是不肯把它的大部分权威委托给并把责任直截了当地放在少数个人的肩上，什么执行委员会都是无能为力的。不管怎样，这就是说，合作社的绝大多数成员无权参与决策，而必须像任何领工资的雇员一样执行命令。他们将成为对此感到不满意的人。他们或许还不满意收入的分配办法；不满意自己同别人不相上下的工资，也不满意经营部门要把大部分结余储备起来以应急需或用于扩充业务的愿望。他们迟早要把权威弄垮，内部的纷

争使组织四分五裂。其结果，以合作形式的大规模组织要同不以合作原则经营的其他大企业进行成功的竞争，实际上是不可能的。种种例外反证了这一规律。苏联的集体农庄只是名义上的合作，经营管理由共产党党员来做，他们告诉每个农庄庄员该做什么，按庄员的劳动付酬，把结余部分按收入的比例分配。庄员个人只是在理论上有权改变经营管理和政策。以色列的集体农场是真正民主的，这些农场确实多半受惠于一个中心机构并受其监督，但是这样做看来并没有限制它们真正的自治权。农场成员平均 250 人左右，对成员甚至并不按他们的劳动计酬。大部分观察家似乎一致认为，这些集体农场所以取得成功到现在是凭借同移居以色列的犹太人在农业方面联系在一起的特殊感情，是采取军事保护孤立定居点的集体组织工作所起的作用。在建立一个犹太民族之家中蕴藏的这种特殊联系和感情迟早将消失净尽，到那时，如果这些集体组织仍保留着它们的原始共产主义并在经济上取得成功，他们将是在违背前人一切经验的情况下干出来的。

一些合作形式是人类原始的劳动单位。我们知道，在最早期的社会里，劳动单位是家庭、氏族、手工业工人行会、牧师、或其他群体。西方的工业资本主义开始有了合伙单位，让手工业工人一起劳动；手工业工头雇用短工似乎在中世纪后期才出现。集体劳动有它的优越性，特别对那些生计艰难，成天担心遭到不测或周期性自然灾害的人特别有好处，到时候可以互相帮助，在一起劳动也可以互相照应。农民组织成劳动小组互相帮助种田、盖房、开荒或收割，这是十分平常的事。但是，这种组织形式要继续下去，取决于集体忠诚义气、家族观念或宗教联系。只要以个人为主的观念

开始滋长，只要从事经商或为个人日益懂得进行革新的机会越来越多，只要大规模的组织开始显现经济效益，这种组织形式便立即解体。企业的合作形式对于稳定的社会是最优越的形式，但是作为一个生产单位（有别于销售或信贷单位），一旦越过较低的物质水平阶段，它就不容易再存在下去。

一切大规模组织都存在着刺激问题和权威问题，即使在工人拥有他们靠其劳动的资产的情况下，也不例外。但是所有制和劳动分离产生了第三个问题，即在劳动和资产之间分配收入的问题。在合作组织中，资产不单独计股，全部收入在使用和拥有资产的人当中分配。但是在资本主义和社会主义社会里，资产不是属于资本家就是属于国家，无论在哪种情况下，业主既要求一定的报偿也要求参与监督经营。特别要指出的是，资产的国有化并不解决上述任何一个问题。在社会主义理论发展过程中有过一个阶段，社会主义者主张资产应当属于劳动者——以工团主义或基尔特社会主义、或工人监督的形式出现——在那种情况下，社会主义将简化为合作企业，只面临两个问题而不是三个问题。但其结果，无论是苏联、美国、英国或其他地方，社会主义采取的形式并没有把资产从私有者手里转给工人，而是转给国家或其他权力机构，由国家或权力机构来进行监督并保留一份收入。这种作法在工人头脑里引起多么大的异议，则取决于他对国家所持的态度。他可以十分相信，与国家共有并由国家进行管理，比同与私有者共有并由私有者管理更公平一些；这很大程度上取决于他所受到的教育要去相信什么。有的工人是在担心他们的政府和在同雇主保持友谊的情况下成长起来的，他会抵制这种转移资产的办法；而另一些人受的教

育是仇恨"雇佣阶级"和尊重"民主国家"。但是无论如何，哪怕工人愿要国家老板而不要私人老板；愿要国家的投机商而不要私人投机商，他是不大可能挑选这个不要那个的。这就是说，在最正规的国营企业形式中，他会意识到，他得不到他劳动的全部成果(不管这意味着什么)；"拿工资的奴隶"不得不唯管理人员之命是从。这就证明，国营企业的问题同私营企业的问题没有什么实质性的不同，如果说在苏联不像在英国或别的地方表现的那么显而易见，那主要是因为工人的态度在没有民主的社会里不容易表达出来。

资产有分得一份收入的权利始终是让人心情激动的。有一个学派极力主张，财富是劳动创造的，只应属于劳动者，由此而产生了劳动价值论。另外的学派则为维护资产享有的份额提出了许多论据——人们有拥有资产的天赋权利；需要提供刺激来改善资产，马尔萨斯的理论认为，穷人会把资产的收入浪费在多子女上，富人则把资产的收入用于再投资；心理上的成本节约；各因素取得边际生产力的权利等等许多辩护理由。国家的机智灵活并不亚于私人业主及其经济哲学家。如果20%的国民经济需要用于资本总构成；20%供政府当前开支，即使最社会主义的国家也不难证明，工人不能指望拿到他们劳动的全部成果；或者说得更巧妙一些，他们必须满足于直接得到的60%，对那间接地以他们不能也不会由他们自己支配的方式花在他们身上的40%一定是高兴的。

这些问题在大规模组织中可能无法解决。工资支付的计件工资和奖金制度也许能刺激干劲，分红的办法也许可以恢复一点合作企业的气氛，但是对生产有权提出要求的人太多，要不是不断地使投入同得到的报偿相适应，合伙人就无法毫无怀疑地彼此信赖。

工人们将比较他们得到的报酬;把他们的报酬同管理人员或高级职员的报酬相比较;把总产出同不是被私人资本家便是被国家拿去的份额相比较。有些时候在有些地方,合伙人的争吵比在其他地方更激烈;他们永远无法同意对所有人都公平合理,因为谁都说不明白什么样的公平才是人人永远可以接受的。所以这也是个权威问题,就像刺激问题一样是个无法解决的问题。在大的机构中,人们在心理上对劳动的不舒适感是无法医治的。人的头脑生来就不受纪律约束,大的组织要是没有纪律、服从和忠诚,就无法管理。可以让工人们有权选举管理委员会的代表,但是,如果这个组织很大,代表同选民相比不可能很多。总之,一旦代表们负起管理责任,他们必然倾向于站在管理的立场,因为他们知道,自下而上是管不好一个大规模组织的。大组织里的管理部门和工人之间的对抗心理,就像僧俗之间、政府与平民之间、家长和家庭之间、将军与士兵之间的对抗心理一样,是不可避免的。这种心理的产生是由于工作在一个不能不接受无数决定的环境中,我们每个人都希望自行其事,因为这些决定在制定时,我们除间接参与外,没有参与的资格,而且这些决定并不适合每个人的情况。这种状况给管理部门提出一个没完没了的难题——管理部门要对它们管辖的人们表示关心(绝不是不利用它们的效能)来赢得忠诚,使它们的事业近似和睦家庭那样互让互敬,而不靠军事集团那样等级森严和动辄制裁。但是,大规模组织不可避免地要有冲突和挫折。

也许对工人要求自治的愿望过于重视,无论是认为工厂内部可能实行民主的人,还是担心不能实行民主准会导致工业制度失败的人,都过于重视这一愿望。工人并不都是希望在工业中实行

自治的;或许多数人宁可得到一份职权范围有限的工作,而不承担一般事务工作的责任。在一切人类社会中,无论是工厂、郡县、工会、教会和国家,到处可见的是,只有很小部分的少数人愿意去当官或对本组织的事务始终热心不怠。他们也许很高兴属于这个组织,他们可在选举中出来投票——虽然投票的百分比有时很小——但是要让成员们随时了解正在发生的事情是非常困难的,更不用说让他们积极参加讨论和管理了。之所以如此,人们也许认为,少数人要求积极参加管理的愿望在工业中可用那些涌入小公司的人予以满足,因为在那里参加管理是行得通的,而那些到大企业的人,他们宁愿有人为他们管理事情。但是事情并非有这样的预期结果。恰恰相反,大企业倒是经常吸引那些渴求组织和监督的工人,这些人就会鼓励其余的人为保护自己而去参加管理(他们是这样看的),要不就会滋事生非(管理部门有时是这样看的)。

这些少数积极分子在教育和组织其他工人为争取工资所起的作用,还将唤起舆论风尚在人类有关的事务中所起的作用。虽然制度的成败一方面取决于其固有的本质,而另一方面也取决于人们信任这些制度所中意的是什么。20世纪经历着的大的工业动荡,既有宣传上的原因,也有其他原因。苏联的产业工人不如美国工人自由,得到的生产份额也比美国工人少,但是可以相信,赞扬这种状况的宣传鼓动可使他们接受这些比美国工人要强得多,美国工人受到的是反对类似苏联状况的强烈宣传,虽然美国工人的情况相对优越。因此,要作出预言是不可能的。斯巴达克斯时代生活在罗马的某经济学家也许已经满怀信心地预言,奴隶制对群众来说简直无法容忍,一定会很快完蛋;实际上,奴隶制曾比过去

更牢固了。同样，现在也许有人想要预言，大规模组织无论是合作的、私营的还是国营的，都在证明使工人非常厌烦，一定会失败；而且预言，只存在建立在私人关系上的小型企业的时代将很快到来，这些小型企业将长期保留下去，没有罢工和怠工，能在市场上站得住脚。但是这种预言也许恰恰是错误，尤其是因为国家越来越多地参与管理，国家同教会和工会领导人一起说服工人，使他们相信这是一项根本的变化，将给他们带来最美好不过的世界。再回到我们在本节开始叙述的观点："除非人们努力的成果确实属于他们自己或属于他们承认有权占有的人，否则人们是不会作出努力的。"但是，他们认为什么是他们适当的一份劳动成果和他们承认谁有权提出要求，这些大都是主观上的问题，要看他们所受的教养，要看他们相信的是什么。

第二节　贸易与专业化

现在再来探讨一下制度为贸易和专业化提供的种种机会，因为扩大贸易和推广专业化是经济增长的极为重要的部分。

（一）优点

贸易从多方面刺激经济增长，推动专业化的发展只不过是其中之一。贸易通过向社会引荐新的商品刺激了需求，进而刺激人们要求多干工作或提高劳动效率的愿望。由于眼界狭小，需求有限，在许多原始社会，劳动水平低下，贸易一开放，影响所及，会使人们对劳动的价值采取革命性的态度。贸易还会减少社会对流动

资本的需要。在没有贸易时，一家一户必须贮存它需要的一切；有了贸易，这种贮存便由商人在集中的库房去保管，因而各户消费品的贮藏量大大减少。对于那些生活在饥饿边缘的国度来说，消费品的贮存确实往往意味着生死存亡，因为贸易可以在灾荒之时把消费品从丰裕的地区运往欠缺的地区。贸易也给人们带来新的观念——消费的新方式、新技术或社会关系的新观念。从域外之地流入的种种传说对既定的传统提出了挑战，使社会的个体成员能以种种方式进行实验，而否则是不允许的。如果我们在研究任何一个国家的历史时发现，经济突然急剧增长、信仰发生变化或社会关系有所改变，其原因几乎总是由于进行贸易的机会增多了。

贸易还会促进专业化的发展，因为劳动的分工取决于市场的范围大小。亚当·斯密谈到专业化时说，专业化的高度生产率"首先应归功于每个有特殊技能的工人技艺的提高；其次要归功于时间的节省，时间通常是干完一件活再干另一件活的过程中流失了；最后，要归功于许多机器的发明，方便和节省了劳动，使一个人能干许多人的活"。斯密非常重视劳动分工，他甚至似乎认为劳动分工是发展技术和使用资本的起因。后来的一些作者对他这种看法提出异议，有的甚至提出了相反的说法——专业化不是原因而是结果。现代，我们可以说，专业化、技术知识和资本是平行发展的。

不断提高专业化似乎就像生物进化原理一样，已成为一条经济原理。它同经济的增长密切相联是毫无问题的。然而，它有它的代价。任何专家都有可能吃苦头，如果对他的专业服务的需求缩小的话。需求是经常变化着的，因为人们的情趣爱好在变，或者新技术、新商品使老的技艺淘汰下来。如果这方面的专家不能转

入其他领域,他的收入就会受到严重损失。这也适用于整个社会:专业化程度越高,越需要职业上的机动性,这是防备需求变化的最佳保证,如果贸易中断因而无法得到重要的供应,例如:战争打断了贸易或者由于地震等自然灾害切断了正常的供应来源,专业化也许会给社会造成困难。这种情况下,可以动用紧急库存解决一下暂时中断的必需品供应,就像现在美国政府设置的战时储备这样。不过采取措施预防过分专业化也许是可取的,究竟怎样才算不过分则是主观上对危险性估计的问题。

过于专业化的另一代价是失去平衡。这一点在农业经营中看得很明显。过分专门种植一种作物就会造成生态失调,表现为土壤肥力枯竭,病虫害蔓延。个体农民都懂得采取作物合理轮作或间作的办法来防止地力衰竭。但是,个人无法阻止本地区的农民采取单一种植以及由此而引起的病虫害危险。在一个认为单一种植不可取而暂时可获厚利的地区,要想制止这种种植方式,就必须集体作出决定,禁止种植或对其他作物给予补贴。

专业化也会造成人的才智失调。专事采矿的人同专事务农的人对世界的看法不同。同样,在一个集体内部,从事不同专业的人对事物的看法也不同,很可能在世界观上和物质利益上出现不可调和的矛盾。这些观点上和利益上的不一致往往令人无计可施:参加学校毕业授奖典礼日的演说家们谴责范围狭窄的专业化,要求教育的基础应当宽广。尽管这样,有人认为这种变化也许会对人类社会生活的特质增添某些东西,而这些东西在人人具有同样职业和经历的社会中正在消失。专业化给合作带来更多的问题,但是它也给思想进步提供了更多的机会,因为正是在种种经验发

生冲突当中,人的思想才得到锻炼。

同样,物质利益的冲突至少使得社会不断发生变化。客观事实是这样,不管我们是否接受唯物主义者的观点,把全部历史看成一连串的阶级斗争,还是我们是否仅仅认为如果人人满足于国民收入中有他的一份,社会就不会有多大的变化。有些人惋惜的是,变化没完没了,并且说,他们宁愿回到人人自耕自纺的世界——要是存在过这样的世界的话。在这里,我们不谈喜欢变化还是喜欢稳定(这个问题放在附录中去谈);在这里,我们仅仅指出,变化是永无休止的,而专业化将为变化作出贡献。

(二) 市场的规模

市场越大,专业化的可能性就越多。市场的规模取决于一家一户的自给程度、人口的多少、交通运输是否便宜、社会财富的多寡、情趣是否符合标准以及人为的贸易壁垒的多少。

原始家庭几乎全部自给。每个村庄有一些有专门手艺的工匠,但是他们仅能满足村民的一些零星需要,整个村庄的自给自足状态主要是同它与世隔绝有关,而每户人家的自给状态则主要同妇女的地位有关。随着经济的发展,许多原来是妇女在家里干的活转到家庭之外的代办机构去承担了,这些机构由于分工比较明确,投入资金较多,因而效率高,如取水、磨面、纺纱、织布和缝纫、教育儿童、照顾病人等等。这种活计的转移是由于妇女劳动力离家转移到户外机构参加劳动而同时发生的。在大多数原始社会中,男人反对他们的女人干活挣钱。打破这些禁忌之后,加速专业化便成为可能,国民生产也有了很大增长——妇女的自由也随之

大大增加。

市场的大小还取决于人口的多少。某些类别的生产中存在着相当大规模的经济，特别是制造业、公用设施，以及某些服务业（教育、卫生、群众娱乐）。相当多的国家人口稀少，就是说如果它们的人口多一些，这类产品或服务就可在大规模生产的基础上较为廉价地提供出来，而不是在规模较小、不那么专业化的企业里生产。不过人口的多少是一种概念，它同空间和数量都有关，因而这实质上是个交通问题。如果运输费用是零，即使最小的国家也能享受专业化的全部好处，因为整个世界会成为一个单一的市场；即使最小的国家到时也能实行专业化，把自己的剩余产品卖给别人，换取自己想要的消费品。在第六章里，我们将更充分地讨论人口问题。

交通的费用和范围部分取决于自然特征，部分取决于企业的运输事业。有些政府在这方面比别的政府更意识到自己的责任。确实，在大部分国家的历史上，好的统治者往往由于他们把精力用在扩展道路系统方面而扬名，而坏的统治者则因他们主政期间道路状况恶劣而声名狼藉。从经济观点出发，便宜而四通八达的交通网是任何国家所能有的最大幸事。在铁路发明之前，水上交通是唯一比较便宜的运输方式，凡是靠海或有江河之便的国家，贸易最发达，财富也增长得最快。如果我们要问为什么有的国家在人类历史上比其他国家起过更有活力的作用，答案之一往往是比较靠近水路。

市场容纳商品的多少显然取决于买主的财富。需求标准化的程度也同样重要。在美国，人们愿意购买成批生产的标准化物品，

这有时就是劳动生产率比较高的一个原因。这里有一部分是追求虚荣的社会风气问题,如果社会风气要求显示个人的显赫地位是以购买个别设计的商品、手工制品,或专门按本人要求的款式定作的物品为荣,那么,市场容纳每种类型的商品就少。这也可以说是个阶级结构的问题;拥有高度发展的中产阶级的国家,比只有富人和穷人的财富均等的国家,更可能为成批生产的商品提供较好的市场。除去阶级差别,对个别设计的工艺品的爱好也许仅仅由于某个国家的工匠技艺超群才引起的,这些工匠在大批生产实现之前的几十年或几百年,曾专门从事生产声誉卓著的制品。例如法国和印度的情况就是这样。以后,当大批生产成为可能时,这类国家也许会落后于别的没有专门技艺并因而较容易出现大批生产需要的国家。许多事情也取决于企业领导人的想象力。在像福特和伍尔沃思那样的人带出这条路之前,谁也不知道对成批生产的商品需求的规模有多么大。

其次,存在着人为的贸易壁垒——捐税、关税、限额和禁令等等。减少这些壁垒是人类在16世纪到19世纪的最伟大成就之一。工作从国内开始,先消除政治疆域以内的内部壁垒,接着是在一些原来由地方王公掌握大权的国家建立强有力的中央政府。重商主义年代以其维护限制对外贸易的作品而闻名,但是重商主义哲学家们最重要的著作是他们坚持内部统一的优越性,努力消除当时存在的内部贸易壁垒。他们的著作决非毫无作用;今天,谁都不会主张下属政治当局——省政府、县议会或市政府——应当有权征收关税。重商主义年代悄悄地进入了自由贸易年代,19世纪是它的鼎盛时期。在19世纪,几乎世界上各个国家都减少了国际

贸易壁垒，虽然到 19 世纪末潮流有了改变，但 1990 年，同前一个世纪相比，贸易上的限制是微不足道的。当今有关国际贸易的种种看法再次像重商主义年代那样复杂起来了，这个问题我们将放到第六章去谈。

（三）组织

人们一开始专业化就需要有一定的机构来协调他们的活动。规模最小时，可以由政府下令来起协调作用。在一个厂家、一个政府部门或一个军队单位的内部，都个别通知每个专业人员要作什么事，经理部门的任务是要有一个构思，怎样让各个人适合一起工作。然而，这种事情为了整个社会就干不成，因为要达到的目的和为达到这些目的所采取的手段要由中央协调就太多了，无法有效地工作。实际上，个人的活动要由市场来调节。供求决定价格，个人能以对价格刺激作出反应的方式来达到他本人的目的，与此同时，服务于所有个人的更为广泛的目的。价格机制的确解决不了所有的社会冲突；价格机制能同一切其他社会制度一样是不完善的，而且它的作用也要受到人们努力的影响，人们力图阻碍它自由发挥作用。价格机制到处都由私人垄断资本家或由政府作出规定，但是只要存在着专业化和贸易，哪一个地方都不能把它统统取消。即使是苏联政府，它对经济活动的规定比其他国家政府规定得都多，也十分注重依靠价格体系来调节经济活动——刺激稀有技艺、刺激农业产量、限制紧俏商品的消费、迫使国营工业提高效率和在没有什么“计划性的”经济部门多少也利用价格来达到一切其他目标。

现在,如果要把价格机制当成调节器,人们必定对价格很敏感。他们必定关心价格,无论是对他们能从事的劳动、他们能制作的物品、他们可能购买的商品还是其他情况,他们都关心;他们必定愿意对价格作出反应,为利用价格的有利变化而改变他们的态度。人们对价格敏感的文明也许被轻蔑地说成是"拜金的"或者是"贪得无厌的"文明,但是,我们关心的不是道德或轻蔑,而是经济增长的条件,经济增长要求专业化,专业化要求由价格机制来进行协调,这种协调只有在个人对价格的变化作出反应时才有相应的效力。这种反应的程度现在大体上是个习惯问题。人们到目前仅仅是为他本人的生计而从事生产的,当人们最初知道价格经济时,他们对价格的反应是有限的,不熟练的。他们会错过种种机会,不知道如何进行选择,很容易受骗上当,意识不到价格的暂时变化和永久变化之间的差别,不懂得季节性变化和周期性变化,不懂得打多少折扣等等。就像学习人类文化的任何其他部分一样,人们必须学习怎样对市场价格作出反应。人的作为会随着一代又一代成长起来有所改善,他们已经越来越了解和运用市场了,并且对市场上的欺骗有了经验。

专业化还要求使用货币;以货易货只能适应专业化和贸易的初期形式。货币的发明,就像拼音字母的发明或发现自由取火一样,是人类的一大成就。没有货币,贸易就会少得可怜。没有货币,每户人家就不能从集中的贮存库(商店)中购买需要的东西,而不得不把全部物品储备起来。没有货币,就不可能有借贷和投资。

尽管货币有它的价值,但货币的发明传播得很慢,致使世界上有大片大片的地区,在那里货币才刚刚开始流通使用。例如,亚洲

的一些大国在文字记载的历史上曾以这种或那种形式使用了货币，而现在仍有多达 40% 的国民生产，按标准定义讲，无法换成货币。货币的使用是同专业化和贸易联系在一起的，人们穷到没有剩余物可供交换时，也就用不着货币。

由于市场越来越重要，货币的使用使社会制度发生变化；更重要的也许是它使人的态度发生变化，一旦货币开始在某个社会流通，一旦为开拓市场进行生产成为人所共知，经济关系就会日益不断地向不以人为的基础方面发展。地位和家族关系算不了什么，因为钱更加重要。用现金积累财富比用牛或一袋袋谷物更容易；“贪得无厌的”本能——渴望取得财富——因而比较容易施展，而且这种本能由于得到施展而成长。有了货币，“资本主义的”货币借贷关系和工资雇佣关系也比没有货币更易于推广。因此，在不能用货币的社会里适用的组织形式，如庞大的家族组织或主要基于地位维系的组织，在货币广泛使用之后便不起作用了。

我们再要指出的是，专业化和贸易还要求市场的场地有所组织。缺少市场是原始社会的一个标志。几乎总是要有一些集中的场所，在那里可以买到食品、衣服和比较简单的消费品。但是专业化要求的市场种类范围，比之劳动市场、房地产市场、外汇市场、借贷市场、股票证券交易市场等等要大得多。这些市场采用各不相同的形式。正如房产代理代办所是一种市场一样，可以付钱给某个个人，使其成为像过去那样的专门把买主和卖主集拢在一起的市场。市场也可以就是某家报纸上的一栏广告。市场的数量和多种多样则是社会的财富的标志。有时，单开办一个市场方便贸易，就能增加财富，但是在社会能以开展足够的贸易来证明需要市场

之前,也有可能开办市场——就像有些比较穷的国家,那里在谈论开办股票交易所的事情。

专业化和经济单位规模大小之间的关系不是很简单的。有的人认为,专业化使厂家的规模增大,因为分工细增加了工种的数量,从而增加了协调单位的规模。但是不一定都是这样,因为专业人员的活动也可以由市场来调节。某种新产品第一次上市时,介绍它的厂家不得不在自己的车间里制造大部分零配件;但是随着需求的增长,各种厂家将专业分工生产零配件。因此,汽车现在是由几十家不同的厂家生产的,各自专门制造底盘、车身、挡风玻璃水刷、轮胎或大量其他汽车配件;而所谓的"汽车制造厂"不过是把大部分从别的厂商那里买来的部件装配起来。专业化就其在生产活动中的成果来看将使厂家的规模增大,因为生产活动必须大规模地进行;但是每当把生产活动分解成部件加工时,专业化就会缩小厂家的规模。

大规模组织因而成为专业化的间接结果之一。因为人们从事各种专业,他们的活动必须加以协调,这种协调可由市场来完成,也可在厂家内部进行。在这方面,市场和厂家的作用成反比。市场越完善,就越不需要在厂家内部进行协调,反之,市场越不完善,需要企业协调各个专业人员的活动的机会就越多。认为这类专业化的原则对大规模组织有利的看法是不对的。如果市场组织得好,小厂家就容易生存,以致像廉价专家咨询,技术服务、零配件、原料等都能廉价买到,产品也容易卖给买主或中间商。市场组织得越好,各个厂家要给自己办的事情越少,市场越小,就是大规模组织的有利条件。

由此推论，如果人们喜欢小规模企业，最好的办法是在小厂家周围组织起种种既有效又便宜的专业服务和代销机构，使这些厂家不致由于规模小而处于不利地位。大的组织可从事研究、作大宗买卖、筹款容易、生产标准化产品、作广告、聘用最好的专家顾问等等。小组织如果其周围辅以代理机构，同样能办得到，这些机构——私人的、合作的或法定的——可以把需要按大规模来完成的一切工作接过来，从而使小厂家可集中适于按小规模来完成的那些活。这样，小农场可以从农业推广站得到专家咨询，可以从种子公司得到良种或从拖拉机出租站得到拖拉机，还可以把产品卖给批发站，由它去进行分级、加工、作广告和批发。如果要讲求效率或使经济增长，并不是非要个体厂家规模大才行，但是，无论是在厂家内部还是在组织良好的市场结构内，除非采用规模经济，专业化的优越性确实不能得到保证。同样，组织良好的市场能取代大厂家到什么程度则因行业与行业的不同相关甚大，很难有效地按小规模来组织铁路运输、炼钢或组装汽车，而小型企业在公路运输、店务管理和从事某些类型的农业和范围有限的制造业方面则可运筹自如。经济增长确实要求发展大规模生产，但是，就效率而言，市场、合作运动或政府可继续扶植较小的单位。

大规模组织的扩展取决于企业家的手腕以及这种手腕对其他生产因素的运用如何。企业家的职责可由私人或政府官员来承担。无论是哪种情况，企业家所能处理的企业职责大小都是运用他的能力、经验和他所掌握的技术的表现。先以技术来说，大规模组织的发展是由于通信手段（书写、电话、无线电）、计算手段（统计方法、会计）和行政手段（等级制度、委员会等等）的发明。所有这

些发明扩大了有效活动的规模。在大多数不发达国家里，富有大规模行政管理或技术的经验的人很少。在这些国家，小规模组织比大规模组织更为适用，其原因就是缺乏经验，组织小规模的活动比较合算，而较为先进的国家会发现组织大规模的活动更加经济。随着经济发展过程，国家将积累行政管理经验，并能更有效地把大规模的方法应用于更为广泛的活动领域。

由于大规模组织涉及人们态度和社会结构的变化，并随之招来许多不满情绪，以致许多人不喜欢它，而宁愿不扩大组织规模使经济可能增长多少就增长多少。这种态度在一个自然资源只限于可耕地的国家是足可以了，如果这个国家拥有相当的资源可供开采或加工，这种态度几乎可以肯定会限制许多机会，除非允许和鼓励发展大规模企业。

第三节 经济自由

（一）利己主义和集体行动

西欧和北美在近几个世纪人均收入的增长完全同经济自由的发展有关——同个人改变其社会地位或其职业的自由、同租赁资源并以增加产出或降低成本的办法把资源结合起来的自由，以及同其他已经在贸易方面有所建树的人竞争的自由有关。在这一节里，我们要研究制度上对这些自由的障碍。但是，我们首先必须指出，利己主义并不一定是发展经济最快的道路。集体行动也是必要的，在某种情况下，甚至会产生较快的成果。

以政府行动的方式表现出来的集体行动，即使只是对私人行

动的补充，也是必要的。政府在促进经济发展方面会起推广作用，关于这一点，我们在第七章中将要详细地谈到。这些作用，甚至在私有企业经济中，包括诸如保养公路或促进研究这些明显的作用，直到诸如对新企业提出担保或向私人商业提供资金等比较复杂的作用。政府的作用在某种程度上取决于私营企业家风度的质与量，个人开拓能力越小，落在有为的公用事业上的负担越重。

不过，除了政府行动之外，强烈的民族团结意识会有助于经济发展，不管这种开创事业是由个人还是由政府去做。如果民族的成员习惯于求助和接受领导，实现经济增长所要求的变革就会比如果人人都是顽固的利己分子要容易得多。这一点可以多种方式显现出来。如果开创事业是在新技术方面，一旦革新者表明这种新技术能提高生产，普通人将比较快地转变。如果有必要在大规模企业中安排要完成的工作，那里原来人人都是他自己的监工，新的纪律能迅速确立。如果不得不作出种种牺牲——譬如，如果政府决定要实施一项资本构成的重大计划——其实现将比在成员不大容易为一个共同目标团结起来的社会引起的内部冲突要少、通货膨胀要小。如果习惯和制度必须加以改变——如妇女的地位、土地的合法地位、对移民的态度——这种改变是比较容易的，等等之类。有些历史学家把近百年的中国历史同近百年的日本历史相比，他们着重强调日本社会生活中的“纪律”，而中国的利己主义较多。要给这些概念下精确的定义或作精确的估量是极为困难的，但是由于经济变革是为少数人倡导而多数人仿效这一点是很清楚的，所以整个社会的变革速度应取决于多数人是否愿意接受少数有事业心的人的领导，这似乎是合情合理的。

集体行动和内聚力感不单单对经济增长是必要的，而且在某种情况下，它们可以取得优于利己主义所取得的结果。一个按照强制路线组织起来具有内聚力的集团，也许比一个具有比较多的利己主义倾向的集团更有能力达到既定目标。这对于任何事都必须按照计划进行，也许具有优越性，因为大家一起干乃是成功的要素——无论要达的目标是作战、控制某条大河的洪流（否则有造成破坏的危险）、扑灭森林火灾还是其他需要人人都接受首领命令才能成功的活动。具有内聚力的、强制性集团，如果其首领比个人更了解经济增长所要求采取的措施，也将有助于占优势的经济增长。首领可以推行教育、改进的技术、使用良种、提高资本形成的水平，或者改变诸如土地使用、奴隶制、垄断等社会关系。所以，要说经济增长取决于个人有无施展权术的自由是不真实的，因为采取的办法是个人要被迫去干促使经济增长的事情。个人自由在经济事务方面的优越性这种情况，是出于认为首领没有卓越的知识头脑，出于认为在多方面有所追求的个人比一个有垄断权术的首领，更可能发现敞开的门户的这种信念。我们即将看到，这种信念在先进社会里是完全真实的，而在落后社会里则显然不那么真实，落后社会的成长全靠模仿较为先进社会充满活力的特征。所以，倘若一个政府以促进经济增长为己任，而且对涉及的问题有合情合理的充分了解，则建立在强制基础上的落后社会几乎肯定会比建立在利己主义基础上的落后社会要增长得快。难处在于条件，政府可能是有才智的，是有强制权的，并且基本上是真心实意关心普通人的；但是要这三者都具备看来属于例外而非必然。

这些探讨对于当前关于“计划”的争论比之对于是由公营企业

而不是由私营企业经营工业的争论更有关系。这个问题在人们讨论中往往被混为一谈，但它们完全是两回事。中央计划的私营或公营经济都能存在；而公营企业经济同样可以有计划，也可以无计划。我们先说一说公营工业，然后再谈作计划的问题。

私营工业和公营工业之间的争论，涉及到许多问题，其中大部分都同我们当前的目标无关。许多争论涉及到收入分配的后果，这不是本书的直接兴趣所在，争论之点是，国家职工从国民收入所得的部分是否要比营利的私人企业家所得的部分为多。争论的另一方面是，在财富和主动性都集中在国家手中的社会里，对个人自由——工人的自由、消费者的自由或政治自由，会产生什么影响。我们现在关注的仅仅是争论中涉及到对经济增长的影响的那一部分。

这问题本身将分解成刺激和资源使用的问题。企业家，无论是私人还是国家官员，必须受到激励去寻求种种办法，来降低成本、用引进新的或更好的商品或用改进销售或服务的办法来改善为公众的服务。他还必须善于使用劳力、资本和原料；这就是说，在寻求提供资本的支持者时，在说服这样或那样的权力当局让他得到他需要的劳力和原料时，他必须没有太多的困难。

至于私营企业系统最初是靠私人利润的引诱，那是个刺激的问题。不过，这种刺激在小厂家要比在大公司管用，因为大公司的企业经营是由董事和拿薪俸的经理们来掌管的，他们的报酬在这期间同利润并无紧密关联。私营大公司的企业经营和公营公司的企业经营都同样依靠刺激；无论何者，都可有按利润多少不同的少额奖金，但主要的刺激是雄心，是要把本人工作做好的意愿，是希

望得到晋升以提高薪俸的意愿,是希望得到赏识的意愿。因此,就刺激来说,在大规模工业范围内,私营和公营企业之间也许没有太多的选择。在小规模活动中选择就多得多。多数小规模企业——商店、农场、饭馆、小工厂、专业性服务——都是在能力并非超群的人管理下,在干按部就班的工作,这些人是没有强烈的雄心足以驱使他们去采纳已经改善的作法,因为没有物质刺激,也不担心破产。如果完全禁止私营企业,大企业就有可能继续保持高效率的魄力,但是较小的企业——在任何国家,这种企业占工业、商业和农业就业人员的一半以上——的效率极有可能会下降到相当低的水平。

大企业和小企业间的区别差不多也适用于取得(资源)问题。在任何系统中,私营的或公营的,大企业筹集需要的资本要比小企业容易。如果只能从国家机构得到资金,这种差别或许还要大,因为大企业的政治和其他实力使得它们更易于坚持得到需要的资金。同样的实力还可能给它们以更大的垄断的权力,为取得新的较小的工业、公司或商品的竞争者得不到的资金和其他资源而施展计谋。小企业,特别是那些急于要实验未曾尝试过的设计方案——新商品、新发明等等——的小企业,也许会发现要得到必要的支持,比他们在私营企业系统去寻求支持还要困难。

许多事情取决于对资源的控制普及到什么程度。如果没有来自某中央权威的许可就不能得到资金、劳力或原料,企业家们就没有施展才能的余地,无论是私营企业系统还是在公有制系统。这种由中央计划的经济,无论私营还是公营,届时将受制于计划制定者决定的方向。为了达到某具体的目标,这类经济优越于无计划

的经济，因为无计划的经济没有具体的目标。计划经济在形成战争力量方面是比较优越的，这就是战时各类经济所以全都纳入高度计划的原因。在施行高水平的资本形成时、在创建某一大产业部门、或在计划制定者给自己规定任何其他的单一目标时——如灌溉沙漠、建筑房屋或其他，计划经济也是比较优越的。如果没有必须集中努力去实现的单一目标，计划经济便不如无计划经济。因为在这种情况下，企业家个人作出的判断同在中央的计划制定者的判断会是一样的或优于后者；因为不存在经济应向哪里发展的单一方向；因此，最好让每个人根据自己所处的环境去自由地充分利用他所能得到的资源。无论企业家是私人还是政府官员，这一点都同样适用。国家不需要为了仅仅同样是中央计划经济的理由而拥有一切产业资本的经济，因为国家可以决定把自己的权限如同一个股东的权限，让自己的官员用他们所能使用的资源放手去生产他们愿意生产的东西，只受市场赢利与否的考验。即使国家是资金的唯一来源，也可以通过彼此竞争的多重代理机构分配资金，而不要通过单一的中央控制；这样，寻求资本的厂家可有若干得到资本的机会。计划和公有制不是一回事；世界上既有无计划的公营企业，也有严格计划的私营企业。

这种单一目标和没有目标或多种目标之间区分的必然结果是，计划在那些单纯仿效别国领导体制的国家要比在那些开拓型的国家为害要少。在像英、美这种先进的工业国家，谁都不知道经济模式在 50 年间将是什么样子或者应该是什么样子；哪些现在尚未发明的新商品将统治市场；哪些运输的新方式是重要的；商店会是什么样子等等。如果这种经济现在就放进中央计划的框框里，

授权给坐在中央办公室的一小批人去决定哪些发展事业要鼓励，哪些要抑制，我们完全可以肯定，经济的增长会受到阻碍。那就是说，我们不能完全肯定产量不会提高得快一些，因为资本形成可能扩大；但是我们能够肯定，在生产和消费类型方面不会有那么多的新商品，也不会有那么多的变化。可能是旧的多，新的少。如果经过开拓者指明什么是值得作的以后的10年、50年或100年，一个落后国家单纯步这些开拓者的后尘，形势就将大大不同。甚至在这种情况下，严格的中央控制也会妨碍由于技术和制度从一种环境过渡到另一种环境始终所必要的调整。但是计划制定者不像在开拓型国家那样容易失败，因为他们有可以照抄的模式。

许多事情还取决于特殊的社会学到多少公共管理的艺术。大多数政府现在是，而且始终一直是腐败无能的。创建相对来说不那么腐败、注意效率而且在这些问题上十分渴望保持高标准的公共服务，这种艺术学会得最慢而且仅有几个国家。因此，在世界上大多数国家，如果采用公有制或实行中央计划，把经济事务的全部负责置于现行政府之手，经济增长肯定是不可能的。在政府是腐败无能的国家里，自由放任是使经济增长的灵丹妙药。只有建立了有效的行政机构时，私营企业和公有制或国家控制的相对优点才值得认真辩论。

实际上，真正的问题不是在私人主动性和政府行动之间进行选择——无论是计划还是国有化，而是要把这两者结合在最有成效的比例中。赞成还是反对计划，或者说赞成还是反对企业公营的争论是从19世纪遗留下来的。实际上很清楚，政府在经济发展方面的作用现在是而且也应当是比过去大得多，这是因为现在已

可以一般地预计到增长的速度更快。不少已在物质文明方面走在前头的国家,要通过独特的努力,经历几个世纪才慢慢发展起来的。现在可以预期,那些刚刚走上同样道路的比较落后的国家,在政府主持下至多用几十年就可做到。政府在经济生活中的作用已日益增长,而且今后一段时期内将继续增长。由此而产生的一些问题,我们留待第七章加以较为详细的论述。

(二) 纵向流动

经济增长通常同高度的纵向流动即上下流动分不开,这有多种原因。

首先,如果上层阶级——商业、政府、科学及其他领域的上层阶级,不是不断地从下层递补更新,上层阶级从生物学方面和文化方面都会退化。生物学方面的退化,是因为如果一千个聪明人有一千个儿子,这些儿子未必个个聪明。如果我们假设,在社会历史的某个时期,有一批生物学上的上等人处于上层地位,而且这批人以后永远不许除了自己的后裔之外的任何其他人的后裔占据他们的上层地位,那么,我们可以十分肯定地说,这个阶级在生物学上的活力会下降。从生物学来看,一个健康的上层阶级是允许它的衰弱成员降为下层阶级的,它在每一代都要从下层阶级中吸收一些较为有成就的成员加入自己的行列。同样,也必须有丰富的文化素养。一个以家庭为基础的封闭的上层阶级往往倾向于追求某种形式的崇拜祖先。办事情的陈规成为神圣不可侵犯的,在变化着的世界里过多地沉湎于往日的成就。如果不断吸收一些没有过去可供回顾或急于忘怀过去的人,这种情况就不大可能发生。

为了经济增长而从下层吸收新鲜成分的作法不能同要求平等的论点混为一谈。社会阶层总有高低之分,就是说,在任何社会,不管是资本主义的、社会主义的还是共产主义的,总是有人要有权威管理他人,无论在商业、政府、宗教或其他领域莫不如此。我们讨论的不是这些划分是否应当消失,因为,毫无疑问,如果没有权威,社会就没有经济增长。我们讨论的是靠出身或靠其他测验办法把一些人递补到上层地位,对经济增长的影响是什么。再者,那些要行使权威的人需要为此进行专门训练。他们比别人受教育的时间越长,他们在训练期间和训练以后拥有的特权越多。有些富裕的社会有能力让所有的儿童接受长期的费用昂贵的教育,但大多数社会作不到这一点,因而出现不同的对待,那么,问题在于谁将受到享有特权的教育——作为选择应当靠出身还是靠其他测验的办法。

如果仅仅在生物遗传的基础上,通过智力测验或其他途径来选拔可能担任领导的儿童,就根本不会把发生经济增长和家庭的特权地位相联系的事。不过,事实是,一个人的素质在很大程度上还要看他从自己的教养中学了些什么。他在学校和在其他学府学到的东西,有些同他的家庭无关,但是他还从父母那里学到很多东西,这确实同他的父母是什么人有关。如果统治阶级的文化教养同被统治阶级的文化教养差距很大,我们就可极为清楚地看到这一点。譬如,在19世纪的西印度群岛,白人统治阶级的文化同新解放的黑奴的文化差距很大。白人说,所有重要职位都应留给他们的孩子,因为这些孩子是在他们的文化教养中长大成人的,他们硬说,如果允许黑人进入负责岗位,不管他们的天赋多么高超,西

印度群岛很快会回到野蛮状态，因为他们继承的文化低下。其实，19世纪在西印度群岛的白人文化水平并不高，英国人一般是看不起他们的，因为他们不讲道德和缺乏艺术造诣。他们落后的技术和缺乏进步的经营思想使这个群岛连续处于贫穷状态。同样，白人文化确实优于当时的黑人文化，但是，如果1838年就实行成年人普选制，说不定现在这个群岛会更加落后。不过，问题的症结不在于平等，而在于为特权阶级补充成员的制度。要是当初能想出某种制度，补充更多的聪明的黑人，给他们以承担职责的专门训练，很难说他们不会把这群岛管理得比他们实际上受管理要好。土耳其统治者曾奉行这种政策，他们征召一些基督教男青年，把他们当作穆斯林那样培养去担负重任；大多数历史学家把土耳其帝国的兴盛部分地归功于这种制度。法国人在他们非洲帝国的一些地方也奉行了类似的政策，用法国文化教育挑选出来的非洲人，让他们担任最高的职务。因此，我们可以得出结论，甚至在被统治者的文化同统治者的文化差距非常大时，只要被统治者的子女受到专门训练，向他们开放最高职位也许会有好处。如果我们看看那些有共性的社会，那里各个社会阶层的文化传统差不多，情况就更加是把优越的职位只限于给受过优越训练的人，而不是把优越的职位只限于给“优越”出身的人。

我们说，上层阶级如果不从下层阶级中补充新鲜成分，就会退化，我们是在假设上层阶级只从他们自己的子女中补充。然而，他们也许会划一条线，给自己以相当大的活动范围。譬如：南非联邦的白种人大约占总人口的20%。因此，如果优越的职位仅仅向白人开放，仍然有相当的选择余地，只要这200万人全都合格。这样

一个集团也许能无限期地保持活力，每一代都有新的家庭进入上层，而别人为他们开路。对比之下，西印度群岛的白人只占总人口的3%弱，他们就不可能大力保持对领导地位的垄断，哪怕他们起初曾具有生物学上的天赋，因为一个家庭出了纨袴子弟，没有别的出身卑微的家庭能取而代之。

另一条出路是，一个小的统治集团可以通过移民来保持住自身的地位。极端的事例是那些受英国人统治而英国人并没有定居的殖民地。统治阶级每一代都靠移民来补充更新，只要它能吸引有活力的移民，就能保持兴旺不衰。

根据这些事例，我们的结论是，如果负责的职位只向有限数量家庭的成员开放，经济增长是保持不了几代人的。哪怕这些家庭在其掌权时，从经济增长角度看是优秀的，也将如此。如果这些家庭天赋很差，或者如果它们的文化传统同经济增长不相容，情况就会更糟。常见的情况是，上层阶级的传统不适合经济增长。社会的上层阶级容易蔑视许多经济增长需要的东西。它可能蔑视劳动和精打细算的精神，而把时间浪费在打猎、射击或跳舞上，靠租金和股息过活；它可能蔑视学习、科学和新技术；甚至可能蔑视功绩而重视出身。如果优越职位完全让这种传统出身的人占据，经济增长一定不会出现。而大部分准资本主义社会就是这种贵族老爷的传统。

我们由此认为，经济增长会要求换掉现存的统治阶级，由另外的统治阶级来取代。现存的统治阶级可能因为它的世界观和传统而不能适应经济增长。也许是因为它的经济力量的基础注定要遭到破坏而不能适应。有时，经济增长会加强现存的基础，但也可能

削弱它。当现存的统治阶级从土地或从农奴制中获取财富时,这一点可以看得很清楚。经济发展可以提高土地的价值,也可以降低土地的价值。在提高土地的价值时,现存的统治阶级不需要去阻挠这种发展,如为了采矿使用土地、灌溉工程用地、为富有的旅游者开辟游乐场址等。但是,当计划把劳动力从土地吸引到工厂去;或为进口廉价食品减少关税壁垒;或在人民中普及教育(这通常会使人们不满现状)时,可以预料,现存的统治阶级会阻挠实施这些计划。如果促使经济增长的种种机会,恰好是会减少现存统治阶级的财富时,统治阶级一定不会带头利用这些机会,更可能的是将带头设法阻止利用这些机会。那么,经济增长将要靠一个新集团的出现,新旧集团之间将有一场争夺权力的斗争,为争取改变法律的权力,改变关税权、教育制度、信仰制度或其他生活方式的权力而斗争。

由于新型经济活动的发展往往是由上升的社会阶级打前锋,历史学家在考察经济急剧变化的各个时期时,总是要密切注视阶级结构和阶级变动。但是没有单一的历史模式。如果把 18 世纪的英国同俄国加以对比,最明显的是英国社会相对说来比较“开放”,给商人和企业家以较大的施展才能的自由,对有土地的贵族给予比俄国的商业阶级还要高的社会地位。但是,如果把 19 世纪的中国和日本相对比,很难确认日本的社会在这个意义上比中国的社会更开放。这两个国家中的商业阶级的地位和机会都有所差别,但是这些差别没有大到足以说明这世纪最后三分之一年代的发展差别有多大。如果把日本的情况同英国对比,人们就会看到,商业阶级不是经过几个世纪的缓慢发展才最终取得支配地位的,

而是由贵族中比较少的一部分爆发一场革命，他们在顺利地完成革命之后才把商业阶级置于自己的保护之下。这着重说明，具有经济后果的社会变化并不总是由商业阶级造成的——在当代反帝运动中，民族主义领袖和商业界领袖各自所起的作用也着重说明了同样的问题(见下面第五节(一))；但是它没有触及我们的主要问题，即在一个开放的社会里，新的经济阶级要比在一个封闭的社会里更易于发展。

再者，经济增长创造并扩大了中产阶级，这主要是靠从下层补充，而在那些在向上流动的道路上设置障碍的社会里，是无可指望的。中产阶级的发展是由于经济增长要更多地利用生产方面的知识和要更多地调剂资源。要积累和运用知识，就有必要不断增加生产中的熟练人员——各级工程师、科学家以及一般受过若干年教育和训练的人员——的比重。生活水平不断地提高也造成对熟练服务，对牙医、教师、音乐家和承办伙食等服务的需求。经济增长还要求加强协调，因为经济增长专业化，同生产熟练的程度增加有关；因而需要有更多的领班、会计、经理和更多的管理人员。卡尔·马克思最有名的预言之一是，经济增长总是同资本家和工人之间不断扩大的鸿沟联系在一起的，但是确切地说，出现了对立情况，而且我们可以看到这种对立情况为什么会出现。卡尔·马克思认为，社会划分为阶层完全取决于生产资料所有权的分配，但是我们看到，中产阶级的兴起是由于技术知识的积累，由于专业化、协调和经营规模的扩大，这些因素同生产资料所有权无关，而且在资本主义、社会主义或其他形式的所有制内都同等起作用。

因此，在那些社会流动受到奴隶制、种姓制、种族隔离、社

会势利行为、宗教派别等等的阻挠的社会里，不能指望会产生蓬勃的经济增长，除非特权集团在整体中相当庞大，或不断靠移民来使自己得到补充更新。而且不管怎样，哪怕特权集团仍然保持朝气和进取精神，社会作为一个整体一定会失去这些精神，因为它自己不利用下层阶级成员的智慧。如果其他情形都一样，一个摆脱流动障碍的社会必定比剥夺其多数成员机会的社会显得经济增长要迅速。

实际上，比较"开明的"贵族统治为了保持活力所必要，尽可能允许纵向流动，虽然它们是小心翼翼并不允许超出这一范围。任何阶级在它的成员中都包括才能有高、中、低的人。"开明的"贵族统治允许才能高的人提升，才能低的人下降。这完全是保持它的活力所要求的。同时，它维护自身才能平庸的成员，而排斥下层阶级才能平庸的成员，这样，社会的阶级结构从而得以维持下去，因为下层阶级才能平庸的成员是不得取代上层阶级才能平庸的成员，而贵族统治同时却不断得到更新。因为要保持上层阶级的活力只需一点点纵向流动，只要允许这种最低限度的流动，阶级结构和经济增长就不是互不相容的。同时，如果最聪明的犹太人、黑人或工人阶级子弟得以攀上最高的阶梯这一点是明确的，哪怕这些人只占他们本阶级微不足道的比例，哪怕他们本阶级一般人的大多数完全处在"他们的原地"，社会安宁是比较容易保持的。不过，不管贵族统治容忍这些例外时怎样"开明"，如果一个社会限制纵向流动的机会，它必定丧失自己经济增长的机会。

某一部分的例外对这种普遍情况来说无关宏旨。在有些情况下，对一个集团的歧视也许使得这个集团要表明朝着并非有利于

统治阶级的方向大力发展。因此，如果统治阶级轻视经济活动，同时又阻挠其他集团在统治阶级崇尚的活动——如军职、政府和教会——中一显身手，受轻视的集团可能放弃机会而去开辟经济活动，可能在这条道路上显示自己的本领。这使人立即想到犹太人在西欧的地位；他们曾集中精力去赚钱，这种生活方式在当时为人不齿，而这几乎是他们唯一的出路。如果对犹太人的歧视消失，犹太人可能在种种职业，科学、农业、军队以及在更为"体面的"生活方式方面毫无顾忌地发挥自己的才干，他们也许在赚钱方面不会再胜过大多数其他集团，反而可能逐渐蔑视这种生活方式，成为不善此道的了。在印度也有类似情况，袄教徒因为他们的宗教信仰而无资格加入统治阶级，他们集中力量从事经济活动，变得比他们的主人还要内行。这是我们在小的移民集团中可望看到的一种发展，这些移民集团，由于在宗教、种族或其他方面的差异，既不能同上层阶级也不能同下层阶级揉合在一起，于是集中力量去自谋生路——在东南亚的华人是另一个众所周知的例子。我们将在第六章中更多地谈到移民和他们的问题。

（三）市场的自由

经济增长要求人们应自由地租用资源，从事贸易——是以私人账户还是以公务员身份，则是一个单独问题，我们已在第三节（一）中探讨过。这里我们首先要讨论取得资源过程中存在的困难，然后讨论进入市场的困难。

所谓取得资源，我们指的是，企业家应能够购买、借用或租用各种生产要素，因为，如果一个人只可利用他自己的劳力、土地和

资本，就不会有专业化经济和大规模企业经济。在这一节里，我们不是随便谈资本的问题，而是要指出，如果宗教或风俗不赞成有息贷款，经济增长必定受到限制；关于资本的制度问题留待第五章去研究。这一节我们要讨论土地和劳动力的市场性。

一定要有土地使用权。能购买土地不动产的所有权并非总是必要的，但是至少必须有可能得到一纸长期使用土地的可靠租约，特别是如果企业要在土地上以建筑、灌溉工程、地下管道等等形式进行长期投资。大多数土地使用制都定有土地使用权，虽然通常附有种种限制。这样，土地在法律上或事实上都不得属于个人，只准属于集体，如在苏联就是这样。再有，土地不得给“外来人”，即不得给移民、某些特殊种族或宗派的成员、在印度一些地方的“非农业经营者”(一种防止高利贷者把农民全部买下的措施)。有称为“城乡计划”的土地，特别是在土地使用按地理划分区域的年代，要使用这些土地也可加以种种限制。或对土地使用权可以有种种限制，有些国家不准购买土地的所有权，但只准立租约；而且租约对使用土地也许没有足够的保证来为某种长期投资提供法律根据。如果土地所有权不稳定，种种困难也将出现；一些现代国家虽然有地籍调查和土地登记，但是有许多地方，一个买地的人可能会为地界或卖地人的土地财产所有权的诉讼所苦恼。澄清所有权是经济增长中的一个必要步骤。

尽管大多数制度规定，土地所有者可以放弃土地，只要他们想这样作，然而公共所有者在它们是愿意卖地还是愿意出租土地方面表现不一。土地所有权往往同家族的自豪感联在一起。家族的自豪感可使人们不愿意放弃已经为本家族世代所有，有时正埋葬

着祖先的土地。土地所有权还同社会和政治地位联系在一起，这样一来，一些人主要不是把土地看成是生产资料或财富的来源，而看成是地位的标志，看成是甚至不惜以年收入的绝大部分来保持的某些东西。这种考虑在那些土地分配很不平等的国家里也许最为得势，例如，在全部土地属于一个小小贵族集团的地方；而在土地所有权非常分散的国家，购买或出租土地通常要容易得多。这种家族感或政治感附着在土地所有权上，将减少土地作为一种资源的流动性并将限制经济的增长。由于存在这种感情，已经使得一些政府为了公用目的、修筑铁路、把大片地产转化为小农场或相反而运用权力去强迫出卖土地；要不就是在家族合并规划或城镇安排规划时强迫交换土地。世界上也许没有哪个国家单单由于土地的价值是一种生产要素而买卖土地的，也没有哪个国家那里的非经济因素对本来会增加产出的规划不起阻挠作用的。

由于容易利用土地，其效果会使得自然资源减少的地方，为了社会的利益也可不允许利用土地。对土地的某些用法会不可避免地减少自然资源。其中最重要的是采矿，其他例子是在沃土上修建飞机场、修建难看的建筑物破坏当地的景观等。对土地的另外一些用法可能不一定是破坏性的；可用保持土壤肥力的办法来发展农业，砍伐木材可不破坏森林；但使用土地的人并不总是这样注意、有这种认识或事先想到采取保护措施。以此为由不准使用土地也并非永远对公众有利，譬如，采矿、用收益来创建其他资源（包括学校）也许是对公众有利的；修建一处机场可能比在耕地上得到的等值收益更为有益。但是，以此为由不让使用土地并不一定同经济增长不相容。相反，控制土地的使用也许会对经济增长是十

分重要的，因为许多社会遭到困难正是由于耗尽地力、破坏了森林或把矿藏采光并不把收益再投资于创造其他财富而浪费了它们的自然资源。(见第六章第一节(二))

现在我们从土地转入劳动力使用问题。如果大规模生产的经济受到赞誉，就必须有能力把大批工人组织在中央控制之下，无论是在集体、国营或私人企业中都要这样。而且因为经济增长牵涉变革，还有必要使劳动力流动，离开某些企业到另一些企业去。在集权的社会里，这种流动可通过行政命令来执行，告诉工人他们必须在哪里工作；甚至民主社会在战时也要采取这种强制作法。但在和平时期，民主社会靠市场的作用；剩余的劳动力被解雇，需要劳动力的企业则用给工资的办法得到劳动力。

实际上，只有靠雇佣就业，劳动力才是流动的。在一个社会内，人人拥有满足其需要的一切土地，就很难找到劳动力。因此，经济增长的条件之一是要创造无地阶级。这件事可以通过剥夺农民的土地来完成，如某种程度上像英国过去的圈地运动那样；或者由于人口过剩造成这种情况。这不仅是资本主义才有的一种现象。任何制度，只要是以大规模组织为基础和准备变革，就必须依靠工薪阶级，否则经济不可能增长。总之，人均收入要高和人口中的多数眷恋在土地上是互不相容的，从需要劳动力和提供劳动力这两方面来说都是这样。因为人均收入高同只用收入的小部分在食品上是联在一起的；换句话说，同土地上只需要人口的一小部分是联在一起的。在像美国这样高效率国家，只要人口的六分之一从事农业就可以养活全部人口。哪怕一个国家靠出口农产品换取工业品为生，按照当前高效率的标准，它要求从事农业的人口将超

不过三分之一。反对把人民同土地分开一直是政治鼓动的丰富原始资料,也是诗人怀旧情感的丰富原始资料,但从经济眼光看,一个社会需要它多数的成员在土地上劳动,只能说明它效率低。不过一定要记住,反对把人民同土地分开主要是出于反对强迫无产阶级化。如果用高税收的办法把非洲人从他们的保留地上赶走,迫使他们去采矿,无论从哪种角度来衡量,产出也许会大大提高;而多数人的处境会更加恶劣,他们的土地无人耕种;他们的妻儿将无人养活,大半年要忍饥挨饿;他们的部族组织及其伦理规范将受到严重损害。正如我们在附录中所强调的,产出的增长并非是幸福或福利增长的同义语。幸运的是,它们也并非总是对抗性的。

使用劳动力,不仅受到过于分散的土地所有权的限制,而且也受到把人束缚于特殊职业或雇主的制度的限制,如奴隶制、农奴制、种姓制、种族偏见或宗教歧视;还受到剥夺个人寻求有利职业的积极性的体制的限制,如几代同堂的大家庭制或大量的社会安全规定。所有这些体制都将减少劳动力的流动机会,使新厂家或新工业的建立或发展不大容易。这就是为什么新工业的创办者,不论是政府还是私人,通常总是敌视这些制度的原因。农奴的挚友始终是在某个新工业中得不到他所需要的劳动力的业主:在南非联邦或美国南部各州的黑人的地位,由于那些地方的工业迅速发展,会比用其他办法提高得要快。这也是那里总是存在着反对经济增长的强大阶层的原因之一,因为这威胁着要失掉他们赖以为生的依靠。

资本主义早期,国家对使用劳动力没有什么规定,雇主和工人可以根据他们愿意的条件自由签订合同,没有奴役或类似的东西。

然而现在，签订合同要受到种种限制。国家禁止签订某些合同，如雇用童工或雇用女工采矿。有的国家规定了最高工时或最低工资。国家规定学徒年限。国家保护工会权利等等。其中有些禁令限制了经济的增长，当然也并不因为这样做就一定不好。

现在我们来谈谈接近消费者。经济增长要求怀有新想法的人能自由地去实现这些想法，虽然这些想法的实施可能损害他们的竞争对手。经济增长要求自由竞争；同时这种增长能把竞争对手损害到难以再作努力来压制竞争的地步。我们说人们应当自由地去实现自己的想法，这只限于那些增加竞争的想法；至于限制竞争的想法，如包办合同或分摊市场，从经济增长依靠竞争来说，都是在损害经济增长。

新想法——新产品、新的生产和销售方法、新款式、新的供应来源——的竞争，将使那些把财富同旧思想联在一起和使那些拥有资源“不得流动”的人受到损害，就是说他们不能很容易地适应新的想法，不受损失也不能使他们转移到其他职业或行业上去。在这种意义上说，大部分资源是不可流动的。劳动力一旦学得专门技能就是不可流动的；劳动力在职业之间丧失流动性的同时在几种行业之间则可保持流动。所以土地和可供再生产的资本也程度不等地不能流动。因此人人在限制竞争中都有某些利害关系；我们同别人竞争的“本能”具有防止别人同我们竞争的对应“本能”。在劳动力领域，由集体制裁强制实行的限制性作法中，这种情况暴露无遗，如在工会和职业协会执行的限制性学徒制规则中；在抵制“劳动力的削减”和坚持通过指定的测验中，这有时符合公众利益是必要的，有时也不是；在学得技能很费钱时；在严格划分

工种界限时，像在建筑业中或在牙科医生和牙科技工之间划一条界限那样；甚至在有些情况下，会破坏机器和谋害或恐吓竞争对手。在商业领域也同样存在着分摊市场、价格协议、合并、专营执照以及其他一切使市场“秩序井然”的手段。

现在虽然经济增长由于引起变革确实在刺激对竞争的阻力，但是，竞争越能为社会所接受，社会的扩大也越迅速，这大概也是确实的。这多半是因为在扩大的社会里比在停滞的社会里更容易避免损失。如果一个人在某种行业上投资过多，他就不得不在一段时间内忍受损失，但是，如果收入长期增长，需求将赶上供给，受损失的时间将缩短，收入的增长越快。其次，如果一个人在某一行业因工艺改变而失业，只要经济一直在普遍发展，他将比较容易在另外的地方就业。所以，经济增长虽使人们更不得安稳，减少长期呆在一个地方的机会，而同时也在不断创造许多新的机会，以致看来在发展中的社会里比在相对稳定的社会里不大必要依靠垄断性的保护。而且，在出现经济增长的社会里，由于垄断造成的害处越明显，对垄断的抵抗也越强烈。因此，如果社会是经济发展迅速而不是相对停滞的社会，一般公众比较拥护竞争的想法，比较拥护国家尽力采取保护竞争的措施。

由于垄断造成的害处在经济增长领域比在其他经济领域更为明显。大部分经济学家关于垄断的著述多是作为一个深奥的课题，这问题的重大意义显然并没有为一般公众所接受；因为经济学家的著述主要是关于垄断使“边际”比例紊乱而造成对“一般福利”的影响，这种比例“应当”决定资源的分配。公众越了解，也就会越注意垄断对收入分配的影响，这题目对于同那些受垄断之利的人

相比是受垄断之害的个人来说，是个很难同人的选择分别开来的主题。因此，如果不提经济增长而要讨论垄断问题，这种讨论不是莫测高深并对一般公众毫无意义，要不就是确有其事而无力解决，只能谈谈一部分人愿意要垄断而另一部分人不愿意要垄断而已。因此，按照个人的爱好，有些人赞成工人垄断，反对商人垄断；赞成零售商垄断，反对制造商垄断；赞成书商垄断，反对医生垄断，等等。如果说公众对垄断有自己的态度，那也许仅仅是赞成有益的垄断，反对不利的垄断。对此最接近的理解似乎是公众赞成弱者垄断而不赞成强者垄断；虽然这样理解同争论者的理解总是不一致，后者提出公众还赞成高效率的垄断而不赞成无效率的垄断。

另一方面，不管对垄断及其对收入分配的影响所持的态度可能是多么千差万别，在一个"习惯于经济增长的社会里"，大部分人都同意只要垄断促进经济增长垄断就是好事，垄断限制经济增长就是坏事。其理由是，习惯于经济增长的大部分人普遍相信经济增长所开辟的前景比重新分配国民收入所开辟的前景更为重要。如果人均收入每年增长 2%，每个人的收入在 10 年后就能提高 22%，经济不增长的境况下将大大超过任何可想象的阶层之间收入的再分配。我们还要考虑到，经济发展本身也将保证个人免受由于竞争而带来的严重损失，这时就容易明白，为什么不断发展的社会比停滞不前的社会更愿意接受竞争。

这就是说，并不一定认为垄断是同经济增长不相容的。相反，从重商主义作家开始，拥护垄断最力的人都是那些认为垄断在经济发展中有其必要作用的人。因为他们的论点立论周密，也就一直较有说明力。他们主张垄断的理由有二。首先，要发挥某些大

规模经营的有效作用，垄断是必要的。其次，在发展的一些初期阶段，垄断是必要的。

如果某一种行业，由于公司内部精打细算，平均经营成本因产量增加而下降，一直到市场收进的极限，那么，拥有一家公司要比拥有几家公司合算。这始终不成其为主张垄断的具有决定性的理由。因为另一方面，我们必须考虑到，垄断的存在会常常窒息主动性和事业心。所以，如果规模经济并非有重大价值，从长远来看，在可开展竞争的地方坚持竞争也许要比在垄断的保护下以最终停滞为代价来换取临时性经济要合算得多。要权衡赞成和反对的利弊则是对情况的判断问题。

如果存在具有重大价值的规模经济，垄断往往是由于竞争过程造成的。因为较大的厂家能把较小的厂家赶出市场，除非较小的厂家对市场有限的某些类型的商品或服务有所专长。然而有这样的情况：从一开始就只有一家厂家才比较合算，如在筹划销售煤气、电力或用水方面。也有这样的情况：竞争过程的结束不是由于出现单一的大公司，而是由于两家或多家公司达成协议停止彼此竞争。达成这样的协议有时会降低生产或销售的成本，但这很少是协议的主要目的或主要结果；协议的主要目的和主要结果完全是为了提高价格，要把从消费者手里得到的收入重新分配到生产者手里。这些协议在某些情况下确实降低了成本，最突出的是协议会形成标准化或简化工作程序。因为有时候没有这样的协议，一个厂家要生产一系列型号的商品，才能保证它在市场上立足。有了协议就可以使每个厂家专门生产一小部分型号的商品，从而可以降低生产成本；甚而可以减少上市型号的总数量；有时还可以

按地区划分市场，降低推销和运输费用。为降低成本和价格而达成协议属于例外而非规律，不过，这样的协议确实存在。

有人认为规模大的优越性的另一方面是，垄断对经济增长是至关重要的，只有垄断才担当得起目前需要用于研究和发展的大笔费用。这种论点含有多种多样的内容，必须分别开来。首先，并非所有的创造发明都需要花很多钱。仍有许多老的款式适于由人使用非常少的资源来设计和改造，还有许多革新是由小厂家作出的。花费大的是那些需要有受过很好训练的化学家或物理学家通力合作的发明项目，这在化学工业和电力工程工业方面最为明显。其他工业中，有的如炼钢也需要训练有素的小组，但是在大部分工业中，机械眼光，精于设计和有才智的头脑仍然是从事发明创造的最佳装备。其次，垄断的规模大小并不一样。卡特尔或分享市场式的垄断安排并不在于单个企业规模的大小，也很少规定联合研究活动。因此，更准确地说，在某些工业中，有些类型的研究是中小厂家无法资助的，因此这些工业中的大厂家就可能有某种从中革新的优势了。第三，如果研究是合作进行，或是在政府的实验室里进行，就像英国的某些制造业和大多数国家的农业那样，这种优势能在一定程度上被抵消。外部的研究机构确实不能完全代替厂家内部的研究部门，因为内部的研究部门接触厂家的日常问题，并且能使自身适应这些问题。另一方面，需要费钱进行研究的并不是这些日常问题，而是靠推进科学新领域的基础性的长期工作，这种工作最好能在合作的或政府的实验室里完成，而且可能具有使研究成果较快地在全行业中推广的好处。当然，这并不是说，研究应当局限在为这整个行业工作的实验室里；相反，这种实验室

正像大厂家的实验室那样很可能失去更有成果的调查方法。我们只是说，小厂家的劣势可通过合作机构得以消失。研究不能成为维护垄断的论据，因为使科学进步完结的最有把握的办法之一就是对研究加以垄断(对这些问题，我们将在第四章第一节(二)中详加讨论)。

不过，因为研究和发展之间的差别，我们并没有完全放弃关于规模大小的论点。小组研究确实能得出大厂家实验室得出的同样成果。但是，在进入发展阶段时，优势也确实可能在能拿出大笔经费使革新进入商业开发阶段的厂家一边。资助费钱的革新的能力，如同享有大规模生产经济的能力一样，是大厂家无可否认的优势之一。有时，这种优势终于产生垄断，有时，不首先创造垄断的条件，就不能享有这种优势。在有些企业中，垄断偶尔确实促进经济增长，就是说规模会促进增长，就是说规模和垄断有关。但是我们一定不能把这一点夸大成为一切企业和在任何情况下的普遍规律。

除了这些规模经济的问题以外，在某种新工业发展的初期阶段予以保护也许是可取的，只要这种保护在合理的短期几年内便于取消。这种立场在 1624 年的垄断法中第一次得到法律上的支持。经过两代人的激烈争论之后，在这项法律中规定，国家可以对新的发明给予保护，但这种保护在确定的几年保护期之后便须停止。这就是我们专利制度的起源。在当时，新的发明并不仅仅指今天所指的那些；它还包括从别国引进的新工业，不管这种工业的技术在别的地方是多么陈旧或早已出名。这项法律因而默认了我们今天所谓的“新生工业”的论点以及酷似当前解释专利争论

的论点。

尽管经过几个世纪的争论,谁都没有改进1624年立法者们采纳的主张。有些新的想法需要保护,因为使这些想法能在商业上获利要付出代价。这种代价也许是研究或发展,也许是培训工人或者是使公众熟悉某种新商品的代价。所以政府总是愿意保护新工业,不管是以关税的形式,以许可证的形式,以津贴的形式还是以专利的形式。在有些情况下,有可能按其功能检验每一要求,相应地调整保护的类型和期限,就像现在某些不发达国家所作的那样,鼓励新的制造业。在另一些情况下,特别是处理在工业国家中申请专利保护的新想法时,没有个别对待的问题,法律对一切事例都规定了同样的保护年限,让当事的各方在法庭上去决定什么是新的,什么不是。关于专利立法的细节有许多还要辩论——如保护应给多少年,保护应从什么日子算起,等等——但是基本原则,即如果新的想法要得到发展就要求有限的垄断性保护,是为人普遍接受的。

人们一般也都同意,保护必须有时间限制,否则就会有害经济增长。这种看法根据的信念是:人在压力之下比之不在压力之下更可能从事和利用新的发现。这种看法还认为,新厂家比老厂家更可能采用革命的想法,这部分是由于老厂家感到自己难于保持活力;部门是由于老厂家在物质上和智力上拘泥于陈旧的技术,不太可能快步赶上全新的方向,因为那样可能毁掉它们现有的资本。这些信念,就像对人类举止的大部分笼统看法一样,显然有例外情况。有些垄断者大力引进革新,有些老厂家确实保持住异想的青春活力。同样地,一些新厂家进行了很大程度的革新,开始进入市

场，一些老厂家出于担心在竞争中败北也进行了相当大的改革。很清楚，如果根本不准新厂家进入市场，革新的速度就会放慢。自由进入（市场）是经济增长必不可少的条件。因此，保护新的排斥更新的固然重要，而保护新的排斥旧的同样重要。专利保护是为第一种目标服务的。经常回顾专利立法防止被滥用是为第二种目标服务的。而且还需要有总的反垄断法，以防强有力的厂家或厂家联合体使用它的力量不让新厂家进入市场——使用的办法有诸如停止证券上市、专营、价格战、价格歧视、堵塞销路、垄断货源等等手法。这种法律的起草、解释和生效要求有慎重的判断，因为在某种情况下经济增长需要垄断，在另外的情况下垄断则对经济增长不利。因此，这方面的法律往往处于更加错综复杂和界限不清之中，但是，是一件并非因为其困难而不必要的任务。

新近，发展中国家特别倾向于实行垄断，因为它们缺乏企业家。在这些国家里投资所冒的风险比在比较先进的国家里要大，因为不大知道它们存在的问题和潜力，经验少和财力弱的企业家在周期性危机中易于被消灭。在殖民地的贸易中，人们可以非常清楚地看到这一点，那种贸易易于集中在几家大的财力雄厚的厂家手中；日本历史上也如此。日本的经济生活曾很快控制在几家托拉斯手里。有成就的企业家不仅要控制他们举办的工业，而且还想把他们从一种工业得到的利益扩展到另一种工业，部分是因为这样作比把所有的鸡蛋放在一个篮子里风险要少些；部分是因为各个企业之间可以互为供应者或消费者得以互助。因而，在经济发展的初期阶段，在各种不同的经济部门——银行业、保险业、商业、运输业、旅馆业、报业、制造业等等之间发展着密切的所有权

联系，乃是司空见惯的现象。毫无疑问，这就是卡尔·马克思所以根据早期著作家和他本人对19世纪初资本主义的观察，确信资本主义的发展必须要同日益增强的垄断化联系在一起的原因。事态发展并未证明这一预言(见第五章，第三节(四))。随着经济的发展，在企业家能力及其平均经验水平方面也有提高。投资的风险也将减少。因为积累了更多的关于经济的知识，还因为新工业存在的问题也更为普遍地为人们所熟悉。这样一来，少数人的聪明才智要支配经济舞台就不那么容易，垄断的地位就更难于建立和保持。换句话说，赞成垄断的“新生经济”论点同“新生工业”论点平行存在，但是后者只具有暂时的意义，容易受到垄断期拉长可能减少经济的活力的同样限制。

最后，我们应当指出有一种赞成垄断的论点，其根据是发展中的经济要求有高度节约和高额利润。依照这种论点，认为把大部分国民收入转到那些愿意节约和投资的人的口袋里是可取的，而不要给那些愿意把它用于消费的人。当然，这种论点并不是说要走极端；消费是对生产的报偿，是对进一步努力的刺激力；问题只是程度的问题。在节约和消费之间分配国民收入对经济增长产生的影响，一直争论很多，因为有的看法认为，如果消费部分过多，投资就会过少，而如果消费部分太少，投资就会得不到鼓励，但是，在经济发展的初期阶段，非常高的投资率至少可以保持几十年而不会使投资的机会枯竭，这一点似乎是没有理由怀疑的。只要经济增长同高度节约并非不相容，那么问题的下一步就是为了取得大量节约究竟需要有多大的利润。的确，非资本家阶级确实很少致力于节约，但是节约并不需要完全靠个人的努力。政府也可以作

为储蓄者,向公众征税,用于公共设施的资本构成或借给私人生产者。不过,如果政府不能或成不了一个生产性的储蓄者,可以肯定,发展中的经济要获得足够数量的节余,它确实需要大量利润。即便如此,利润的水平并不一定取决于垄断;垄断可以决定在这一资本家和另一资本家之间的利润分配,并不能决定经济中全部利润的份额。这曾是大部分经典经济学家的意见。在资本主义发展初期阶段,通常有大量劳动力储备可供按勉为求生的工资水平雇用;只有在劳动力缺乏的经济社会中,实际工资的水平才取决于竞争。因此可能同时为了经济增长的利益主张利润要大,而又要抵制垄断的作法,理由是这种作法将挫伤革新(见第五章第二节(二)和第三节(四)对这些问题的进一步讨论)。

总之,很清楚,对垄断和经济增长之间的关系不能下简单的结论。我们或许可以说,垄断在经济增长的初期比后期更可能出现,也更可能有所助益。同时,垄断在任何阶段都是危险的,因为它能掩盖低效率,因为它能运用权力来抵制或压制革新。因此,不管垄断有什么暂时性的优越性,使得人们处处不信任垄断,力求限制它的权力,则是一种殷实的本能。

第四节 一些事例

(一) 宗教

我们在本章和前一章里多次提到宗教;现在把宗教和经济增长之间的关系简要地集中总结一下也许是有帮助的。

就这方面来说,有两个问题。第一,经济增长怎样同形形色色

的宗教态度相容？第二，互不相容的信仰是否会窒息经济增长，或者是不是说这种信仰是在不具备经济增长条件的地方才会盛行，而经济增长一旦成为可能就会为人抛弃呢？第一个问题比第二个问题容易回答；我们先谈第一个问题。

我们已经相当详尽地谈了有利于经济增长的态度和制度，现在只需要再列举一些要点。在我们列举这些要点时，将清楚地看到，每个人都要违背这种或那种宗教的教义，当然有些宗教比其他宗教牵涉的范围要广泛。首先，不管是因为人们想要商品还是因为他们珍惜额外的闲暇时间，经济增长要求人们愿意把他们的才智用在提高生产力的方式方法上。渴求商品的愿望，也许是出于喜欢物质享受，也许是出于追求与财富俱来的社会声望和权力；因而在财富是通往声名显赫的捷径的社会里，经济增长较为迅速。有些宗教确是教导人们，通过潜心修养和诚实劳动便能得救，而且的确把追求效率升华成为美德。有的基督教派还强调节衣缩食和进行生产性投资的美德。但是大多数宗教也教导人们，最好是专心于灵魂的净化而不要去孜孜以求提高收入或降低成本的办法；实际上，一切宗教都劝阻物欲。

其次，经济增长要求有进行实验的意愿。这是技术得以改进的主要途径，也是改变社会关系和社会态度的途径。实验的意愿反转来也是同对事物追根求源的愿望联在一起的，因而也同理性信仰有关。正如已经指出的，中世纪的基督教神学家摆出的信条中大都是，上帝就是理性的化身，因而有助于为科学调查在西欧的振兴奠定了基础。对宇宙的本质持这种态度的宗教为数极少。

实验的意愿正牵扯到人们对宇宙神圣感所持的态度。只要认

为人体解剖是渎圣,医学就不会进步。如果动物的生命是神圣不可侵犯的,人类也许要有一段艰苦的时期同牛、猿猴、兔子、松鼠、蛇、昆虫和细菌进行生存竞争。同样地,有些宗教对有意限制家庭人口持反对态度,其结果是人口过剩,饥荒和贫穷。只有认为世上存在的一切是为造福于人类的,人可以根据自身的利益加以改变,许多技术进步才会兴起。这种看法同把人作为宇宙的中心的宗教完全一致,而同那种把人看作是上帝意志的一种表象——并且是无足轻重的表象——的宗教是不相容的。

经济增长也牵涉非个人的经济关系的发展,人们同别人作生意并不考虑亲属关系、民族或宗教教义。因此,宗教对外来人的态度十分重要。如果宗教鼓励人们公平对待外来人——诚实服务,信守合同等等——这种宗教便将推动贸易和专业化。反之,如果宗教是排外的,鼓励仇恨异教徒,使人们分裂而不是团结,这种宗教将会湮灭经济发展的机会。

我们谈到社会制度时,宗教差不多总是起限制性作用。因为宗教几乎总是把服从、责任与义务的道德观念置于其他一切之上,尤其是置于正义的美德之上,这有时便会同别人发生冲突,总之这主要是个争夺世俗权力的问题。因此,宗教在对待家庭关系、政治或宗教义务上极为倾向维持现状方面。现在,我们已经看到,如果社会制度使人们认为,他们是在取得自己的努力成果(而不是在受剥削);如果贸易与专业化是可行的(经济关系是建立在非个人的基础上),如果在经济上有施展才能的自由(包括纵向社会流动),那么经济的增长会十分兴旺。这些要求哪一条都同宗教的教义不一致。尽管这样,宗教主张社会关系维持现状的倾向,往往使它成

为向任何方向谋求变化的一个障碍，不管这种变化是向左还是向右。宗教既不赞成增长也不赞成衰退，而是主张社会稳定。如果社会是奴隶制，宗教便教育奴隶们服从；同样地，如果社会已习惯于高度纵向流动，牧师们便将带头谴责限制（经济发展）机会的种种企图。不过这样概括一定不得引伸得过头。几乎每种宗教都有自己的先行者，他们不时地起来抨击现状。他们的影响与往往同世俗政权以及当时的贵族结成同盟的僧侣集团的影响相似，总是受到限制的；但是这先行者的传统的存在是不容忽视的，而且有时是起决定作用的。只考虑到宗教的权威阻碍变化的一面，也是不对的，因为宗教在变化发生之后也有再使之结为一体的重要作用。没有服从、义务与责任感，社会就无法活动。时代变了，我们的责任感也将随之改变，我们对之负有义务的那些人也将改变。因此，时代的变化总是伴之以道德上的解体，因为在新的义务为人充分理解之前，旧的义务已不复存在。创建和传播适应变化了的关系的新道德规范，则是道德卫士和导师的任务。

这一讨论到目前为止集中注意力在宗教和经济增长之间的对立上。不过，宗教和变革之间的对立只有在我们集中于那些反对变革的人的宗教观时才成为焦点。如果反过来，我们考虑到倡导变革的人的宗教观时，宗教有时反而会成为一种强大的革新力量。首先，宗教领袖并不是对所有的变革都反对。对那些同他们的教义并无冲突的革新，如培育新种籽、人工肥料、社会发展或合作社会等，有时可能得到他们的支持，而且事实上，革新有了宗教的支持，有助于使其更快地被人们接受。即使年老的宗教领袖反对革新，宗教也可以表现为一种推动革新的力量。因为革新者往往有

自己的新宗教或对旧宗教作新的解释,从中得到指引、启示或行为准则,使他们有别于社会的其他人,而这些行为准则在他们的头脑里是同他们正在进行的革新相联的。社会急剧变化的时期常常出现宗教骚乱——无论想到欧洲资本主义的兴起或想到非洲现代的种种事态,都是这样。如果要评价宗教的作用,我们必须要像考虑旧宗教抵制改革那样,考虑新宗教推行改革的热诚。

人们往往也注意某些少数教派在他们居住的国家发展中所起的卓越作用,如犹太教、胡格诺教派、贵格会或袄教等。有几个方面说明了这一点。少数教派的成员也许具有某种独特的生物学上的韧性,不论在精神上还是体力上。这是因为他们曾不得不经过种种困扰的煎熬,这些困扰把较弱的同党淘汰了。留下来的都是头脑敏锐、机警、受过勤劳和自我克制传统的培养和具有善于自卫本能的人。他们也都愿意互相帮助,虽然这会给大家带来灾难,如果这群人在成就方面不如一般人,而如果这群人走运或能力超过一般人,它也会给大家带来进步。所有这些都是生物学的影响,是令人怀疑的,但是传统的影响则无可怀疑。少数教派也许在政治上得不到提升,不能涉足某些高等的社会职业(军事、行政、科学等),因此,发挥其精力的最好出路是在商业上有所成就。大多数教派的宗教戒律还可禁止多数教派的教徒从事某些活动(贸易、放债)、禁止处理某些物质或生物(混合肥料、皮革、猪只),也不准利用有利可得的机会,如果少数派怀有不同的偏见,它就能以借多数派不屑一顾的那些机会中兴旺发达起来。在少数派开始站住脚时,少数派的教规并不一定比多数派的教规更有利于经济增长,因为时间本身会影响这种差异。少数派要使自身适应生存,它的教

规也将改变。

另一方面，肯定不是所有的少数教派都会在经济上兴旺起来。因为有不少的少数教派在经济成就方面反而落后于多数教派，如加拿大的罗马天主教徒或印度的穆斯林。只有在多数教派更热衷于其他问题时，少数教派才转向并在经济事务方面大显身手。但在多数教派有实利主义倾向时，少数教派很可能脱离经济事务而努力尽可能保持自己特有的生活方式，它反而可能培育各种专业或技艺，要不也可能故意采用敌视经济进步的教规。

这也有助于着重说明，我们讨论的这种现象实质上不是宗教现象，它适用于少数派，不管把它们联结在一起的是什么。宗教在这些事例中往往最为明显，因为宗教是把少数派结合在一起的重要因素。不过形成局面的最基本的因素是，少数派，不管是宗教的、不是宗教的，不仅擅长于多数派要做的事而且擅长于多数派不大重视的事。

我们因而对第一个问题的答案可以归结为，有些宗教的教规比其他宗教的教规同经济增长更具有一致性。如果一种宗教把重点放在物质价值、劳动、节约和生产性投资、诚实经商、进行实验和承担风险以及机会平等方面，这种宗教就有助于经济增长，反之，要是对这些事情采取敌视态度，必将抑制经济增长。当然，教规也许完全有效，人们并不总是按照他们皈依的宗教教规行事。估计神职人员的举止规定得比较严格，如上一章里曾提到，据说有些宗教劝诱一大批人隐退到宗教秩序之内(如西藏)，宗教不是使许许多多富有创见的人脱离经济事业就是用使其他产出降低非常之多的办法(如神职人员本身不得从事农业、制造业和其他经济事业)

来强行制止经济增长。除了神职人员，人们不大注意那些同经济利益相矛盾的教规。但是宗教布道的力量很强，往往足以阻止人们去作明明对他们有利的事——如不能宰杀圣牛，不能清除被神化了的压迫者。

现在谈第二个问题：宗教是否具有约束经济活动的独立作用，或者说宗教是否仅仅反映出经济的条件？显然，宗教信仰是随着经济条件和社会条件改变而改变的。宗教的教义不断地加以重新解释，使之适应新的形势。因此，有些人甚至认为，宗教既不妨碍也无助于变革。如果今天的宗教教义同某些改革不相容，这仅仅是因为这种变革的基本经济条件和社会条件尚不具备。一旦条件具备，就会产生变革，宗教教义也会改为支持新的现状。根据这种观点，几乎任何宗教都能使本身去适应几乎任何政治上或经济上的革命。因为神职人员中总会有些人愿意重新解释教义，不管是出于信服，出于无所适从，还是出于怀有抱负。这些神职人员在革命后开始掌权，把反对的人赶下台，使教会纳入一条轨道。要不，在不太极端的情况下，或是由于神职人员看到人们愈来愈不理会信条，或是由于他们自己看到信条同变化着环境毫不相干而对信条加以修改。

这种看法似乎太简单。首先，即使宗教的教义确实总是为经济利益让路，仍然不能就此认为这些教义就不限制变革，因为这些教义既可使变革速度放慢，也可歪曲变革的效果。也许是这些教义终将改变，但同时它们能把变革拖上几十年，甚至几个世纪。总之，变革主要来自人们的所作所为，而且这也主要是人们信仰什么的结果。宗教渗透在我们的信仰中，因为宗教的教导（不管是正式

的还是非正式的)在我们还是孩提的时代便开始了。我们在晚年自己学到的东西,往往由于辩论或论证而记不住,但在孩提时代吸收的东西却很难抛掉。即使宗教不能阻止全部变革,也肯定能减弱变革的速度和效果。

更根本的是,我们不能接受总是先有经济变革才引起宗教变革,而宗教变革从来不会引起经济或社会变革的结论。并不是说,如果经济利益和宗教教义发生冲突,经济利益永远占上风。印度教的牛多少世纪以来一直是神圣的,尽管这同经济利益完全相悖。或者再举一个例子,西班牙未能抓住并利用发现新大陆带来的经济机会,如果不考虑到宗教信仰和态度就不能作出令人满意的解释,正是这种信仰的态度妨碍了西班牙同别国的竞争。一个国家要是热衷采纳同经济增长不相容的宗教教义而且不容异说,那就可能窒息自己的经济增长。或者另作选择,改变一种新的信仰,才有可能成为引爆经济增长的火花。

(二) 奴隶制

奴隶制的制度应予以特别探讨,因为它在人类历史上存在过那么长的时间。从经济增长的观点看,奴隶制有些明显的坏处,然而它却往往是大繁荣的基础。现在,我们可参照在本章前几节里讨论过的原则来考察一下这种制度。

在谈奴隶制的坏处时,我们先谈谈刺激的问题。奴隶因效率低和不心甘情愿而恶名昭著。一匹马,如果对它细心照料,也会乐于为爱它的主人的需要全力以赴。在这方面,有些奴隶像马,但大多数奴隶不像。这种差别是出自他们的人性,出自他们对那种利

用他们的劳动使别人致富的制度的正义反抗意识，出自他们痛恨约束的自由感。即使多数奴隶出于满足，总是有少数奴隶具有强烈的作人意识，并以这种情绪感染其他人。如果奴隶同一位主人私人接触密切，个人的联系可使这种关系平安无事；但是如果奴隶受雇于大规模企业，奴隶彼此间接触多，而同主人没什么接触，肯定他们会对他们的状况不满，会报之以消极怠工。接着便会是主人和奴隶之间一场实力较量，每一方都将在这场较量中探寻能走多远。由此可出现某种“均势”，在“均势”中就什么是各方的“传统”权利与义务达成默契。其后，奴隶们便在这种传统的范围内尽可能少干活而不会受到惩罚，绝不多干。

在有些制度下，奴隶生产的全部产品归主人所有，而在另外一些制度下，法律或习惯都允许奴隶有些自由时间和财产，供他们自己支配。在后一种情况下，奴隶通常在属于自己支配的那一部分上比为主人工作的时间里要勤劳和有效率得多。有些主人看到这一点，便限制奴隶自由支配的时间，借口是奴隶的体力会消耗殆尽，从而无力完成他应尽的义务。另一些主人看到这一点，就付给他们报酬来改变他们的劳动权使之成为奴隶生产的一个百分率，这样奴隶制便可以不知不觉地变为分成制。奴隶如果仅仅把产品中的百分之多少付给主人，他们干活肯定地比把他们生产的一切都交给主人时要有效率。

其次，奴隶制不仅影响奴隶，而且影响奴隶主本身的心理状态。因为奴隶主极可能养成损害经济增长的对劳动的看法。劳动受到轻视，因为只是奴隶干的。甚至把管理奴隶的事情也交给雇来的管理者。男女奴隶主们自己沉迷于游手好闲，无所事事，要不

就沉迷各种活动，不管这些活动多么高尚，却同生计无关。他们搬出自己的庄园，住到繁华的城市中等等。因此，他们丢掉了寻求新的经济机会并从中获利的能力；甚至失去适应不断变化的条件以避免灾难的能力。奴隶经济的奠基者也许是一些生气勃勃的人，他们创建了在他们那个时代条件下产生大量财富的社会结构；但是他们的子孙后代就很不同了，随着条件改变，经济也渐渐衰退。

奴隶经济也遭到没有纵向流动之害，而且因为奴隶制对于为贵族劳动的意愿日益减弱所具有的影响，这一点特别有害。在自由经济中，处于政府、企业或知识界的领导阶层不断把下等阶层出身的聪明人吸收到他们的队伍中来充实自己。奴隶经济则使自身不存在这种优势，除非它鼓励奴隶解放。有些奴隶社会确实使奴隶容易赎身，或鼓励奴隶主赐于自由；而有些奴隶社会则敌视奴隶解放，特别是在奴隶的来源越来越少的时候。一些奴隶社会也因奴隶制延续到什么程度成为对自由民或他们子孙后代的障碍而不同。如果奴隶同主人种族不同，即使经过多少代，奴隶的子孙后代也很难被接纳进入最高的社会层。纵向流动的重要性，按要填补的领导职位数字比例来说，取决于奴隶主的数量有多少。因为，如果奴隶主的数量充足，他们将把充分的流动性提供给他们自己的各阶层以保持最高阶层的活力，虽然整个社会必将不能迅速进步，因为它不能充分利用奴隶制束缚下大批人的聪明才智。

其次，如果有充足的奴隶劳动力可资利用，就不会有推动发明或节约使用劳动力的刺激，因而也得不到由于单位劳动产出增长而常有的经济增长，尽管劳动量增加总产出当然会加多。有人由此想到，希腊科学在其后期发明了玩具而没发明有用的机器，这就

是因为奴隶制的存在泯灭了使用机器的刺激。这两种说法都已受到批驳。无论哪种情况，这种论证的方法在按照商业方针管理的奴隶经济中说不通，如新大陆的种植园。因为在那种情况下，为节约奴隶劳动力和节约其他生产成本付出的费用是一样的。只要人们能以出售剩余产品，或能以消费这些产品，或能以出售不再需要其劳务的奴隶，奴隶制中就存在着推动采用节约劳动力办法的刺激作用。在奴隶主业已拥有他们为达到自己的目的所需要的全部奴隶或者不是按照严格商业方针施行的奴隶制经济中，这些条件就不具备。家奴的存在，有别于商业奴隶制，也许会阻碍发明创造。在这种社会里，奴隶们如果是自由的，也许会有所发明创造或采用新技术以减轻劳动或增加剩余产品；在奴隶制下，不同的是新技术的采用不仅仅是因为他们要减轻劳动或改善工人的命运。

再者，奴隶社会不如自由社会灵活，因而不能适应变化着的环境。例如，环境的改变也许使得一个社会有必要改变它的谋生之道；对其主要出口的需求也许已经改变，供应也许由于突然发生某种新的植物病害而受到影响，因此必须着手从事新的行业，这就要发展新的产销结构，学习新技艺。乍一看，似乎奴隶经济应当比自由经济灵活，因为奴隶主具有法律权力可以靠革命来实现大改变。而事实上，奴隶主的权力是受传统制约的，这些传统已经形成，规定了他们同奴隶的关系。譬如，传统则规定，不得派家奴到地里去干活，不得让学当木工的奴隶去采石场干活。确切地说，因为奴隶制不靠合同，它所依靠的是在主人和奴隶之间什么才算公平的种种概念；这是一种身份经济，因此比有限期的合同经济更少灵活性。再有，灵活性还会因为主人和奴隶之间的关系而减少。在不

断变化的经济中，不同的企业所受的影响不同；有的应该收缩，有的应该扩充。要是有良好的奴隶市场，扩充的企业就可能从那些正在收缩的企业那里购买奴隶，但这种交易过程会受到奴隶同他们主人之间的个人关系的阻碍，也会由于奴隶所有制给社会和政治带来的威望和特权使主人不肯同他们的奴隶分手而受到阻碍。灵活性的差别只是一种程度上的差别。所有的经济都是不灵活的，都对变化着的情况反应迟钝。但是似乎有些根据可以使人认为，自由经济比奴隶经济反应要快，果如此，因为条件不断变化，奴隶经济就不大可能生存和发展了。

另一方面，说奴隶制效率低并不是要否认在特定的地方奴隶制可能是某些行业发展的唯一途径。我们所比较的是自由民和奴隶在同一地点、同一时间内的劳动。而在找不到自由民只有奴隶可资利用的地方，这种比较就不适用了。西印度群岛在 17 和 18 世纪要是没有奴隶制就发展不起来巨大的制糖业，因为当时没有可资利用的自由民。而且，即使有自由民可资利用，就是说该国有自由民存在，而从有足够数量的人愿意按拟议的工资到计划的行业里干活这个意义来说，就找不到可用的自由民——尤其是如果他们有了所需要的全部土地，并从土地上得到他们认为丰衣足食的生活水平就更是这样。奴隶制基本上适用于劳动力缺乏的条件；如果劳动力同资源相比是充足的，通常雇用自由劳动力和愿意挣工资的劳动力更合算。哪怕在因自由劳动力缺乏而使奴隶制有利可图的地方，有些类型的生产对奴隶制比其他制度更合适得多。因为奴隶劳动是不情愿的，它只是用于易于监督的地方。例如，在农业上，它只适合于那些每亩地要求有相当多的劳动力的作物，这

样的地方一个监工就能看管一大批奴隶——如甘蔗、棉花、烟草或茶叶，而不是小麦、咖啡或牧畜。这也是矿山、工厂和摇橹船之所以甚至在把其他职业都让给自由劳动力的情况下也一直同奴隶制联系在一起的原因，事实就是，把大批人集中在一小块地方便于监督。奴隶劳动不心甘情愿的另一个后果是，它不适于那种工人必须认真运用手工技艺的行业。有些受到主人优待的家奴成为高级手工艺者。往往可以发现，凡是奴隶有手艺的地方，主人都是认真按比例同奴隶分享奴隶的收入，甚至允许奴隶按约定的数目保留挣来的一切，这样奴隶就有了干好手艺活的经济刺激。总的说来，由于奴隶劳动效率低，奴隶制无法同自由劳动竞争，除非自由劳动力缺乏。

说奴隶制效率低也并不否认在这一基础上可以建立起高度的文明。奴隶们的劳动产品可以养活一个有闲阶级，就像古希腊那样，这个阶级可以使其本身具有哲学、雕刻和其他自由人应具有的学识，并且反常地可能成为解放人的精神和才智的先驱。奴隶制并不总是产生这种影响；西印度群岛的种植园主文化普遍受到蔑视，尽管南部各州的文化水平较高，一般说来，新大陆奴隶制创造的财富都被骄奢淫逸的生活浪费掉了，对人类的进步毫无贡献。而且，甚至在奴隶制基础上产生的灿烂文化，其益处也是大大受到限制的；受益的是奴隶主而不是奴隶。始终有这样一些人，他们认为如果大多数人作为奴隶受到细心照料，而不是任他们胡乱来，他们的情况就比较好；就像另一些人所说，家马总是要比野马的情况好。我们在这里无需探讨这种论点究竟怎样，因为我们的兴趣不在于是这种而不是那种生活方式可取，我们的兴趣在于经济增长

的机制。

最后，应当指出，一种奴隶经济不管它在一段时间里多么繁荣，它势必没落，因为奴隶的人口通常自身无法更替。只要能从外部得到廉价的奴隶来源，奴隶经济便兴旺，一旦这种来源被切断，奴隶经济便衰落下去。因此，只要有连绵不断的战争或奴隶的侵袭，从中可以俘虏大批的人并卖为奴隶，奴隶经济便可繁荣。但当实现和平或废除奴隶买卖时，奴隶制便趋向消亡。罗马帝国的经历就是这样，当边境一实现和平，罗马的奴隶经济立即开始没落，牙买加也是这样，它的没落不是始于 1834 年废除奴隶制，而是始于在此之前近 30 年废除奴隶买卖的时候。

切断奴隶的来源必定马上会使奴隶人口下降。因为受奴役的男人比女人多，即使妇女有足够的女孩子替代她们自己(她们并没有)，多出来的男人死掉时，奴隶人口也必然下降。这样，经过一代人之后，人口的自然繁衍有可能产生新的平衡，因为男性和女性的出生数量大体相等，但是即使这样，奴隶人口也不会自己繁衍。

如果有这样一个国家，它很长一段时间不从外面移入奴隶，所有的奴隶都是在本国出生的，那么可用来干活的奴隶人口大约只有三分之一。这便是西印度群岛在废除奴隶制之前那里的甘蔗种植园主所报告的比例数字。其余的奴隶都是儿童和照料子女及丈夫的母亲；经常还有大批人声称有病要不就利用奴隶制固有的漏洞逃避干活。这样低的比例不应引起人们大惊小怪，因为我们知道，哪怕在自由社会里，据人口普查确定“有报酬职业”的人通常也不过占人口的 30—40%。

如果允许奴隶同家人一起生活，他们本来会有同自由人口一

样多的机会更替自己——机会可能还多些，因为他们可能改善一些医护条件，或许还会少干些活。但是，奴隶往往不得同家人一起生活，因为这会使奴隶主要为每个有用的奴隶而非养活两个无用的人不可。因此，许多奴隶主只要男性成年奴隶，而且不鼓励他们结婚。女奴不受欢迎，不鼓励她们生孩子，如果她们确有子女，也不让她们有充足的时间去照料。所以生育率低，婴幼儿死亡率高；这样，奴隶的人口便不能自我繁衍。当然，大庄园比小庄园的处境要好，因为在大单位比小单位容易保持男、女和儿童的正常平衡。所以小庄园在大庄园出现之前便相继消失，如罗马帝国后期变动增多。但是，除非大庄园从商业角度研究解决养活新奴隶的问题，大庄园也将消亡。

确切地说，要是期望一个养马主保持公、母马，大、小马的比例均衡，同样的命运将会落在依靠马为劳动力的经济的头上。这种情况不会发生，因为以马为主的经济是专门养马出售。所以，奴隶经济要不靠移民维持下去，也只能是有些奴隶主专门养活奴隶出售才行。美国南部在废除奴隶买卖之后曾采用这种制度，但是这是奴隶制最不得人心的一面，因为奴隶制弄得家庭妻离子散，并不顾我们认为属于人类之间常理的性关系的情感联系。因此，奴隶农场在奴隶经济中，并不多见，如果说这种农场存在，数量上往往也不足以解决维持奴隶来源的问题。因而在大多数奴隶社会中，一旦外部奴隶来源断绝，经济就会毁灭。

在这方面，农奴制大大优于奴隶制，这无疑是在外部奴隶来源枯竭时奴隶制便让位于农奴制的主要原因之一。农奴有权结婚，而且在这方面他们同自由民生活一样。农奴通常也有权有一些自

由支配的时间，有一些自己耕种的土地，有些农奴还可以是分成或对半分成的佃户。在农奴制最发达的时期，农奴被束缚在土地上，是指农奴没有主人的允许不得到别的地方去；但是农奴的义务仅仅是缴纳固定的地租，因此，农奴有一切动力为自己生产多于地租的产品。以农奴制为基础的社会能延续几个世纪，而以奴隶制为基础的社会一旦外部的奴隶来源消失必定开始衰落。

（三）家庭

家庭是一种重要的社会制度，我们所探讨的问题几乎全部是由家庭产生的，这是不足为奇的。它涉及刺激、专业化、纵向流动以及取得资源的手段等问题。首先，我们探讨家庭的横向联系，也就是说一支和另一支的关系，然后我们再研究妇女的地位，最后加以概括。至于人口问题，将留待第四章去探讨。

在原始社会里，家庭的概念通常是十分广泛的。一个男人不仅与他的父母、妻子和儿女联系在一起，而且与他的众多的亲戚联系在一起。人数也许会多到 500 人。在这个群体里，实行的也许是不同程度的共产主义：土地公有共同耕作；所有家庭成员已承认他们有权要求家庭供养。

情况看来是这样，随着社会财富的增加，家庭概念变得狭隘了。大家庭基本上可以说是一种社会保险办法，这种情况适应于生活水平低的社会。在生活水平低下的情况下，家庭成员必须同心协力，对遭难的人鼎力相助；家庭范围越大，这种保险制度就越有效。然而，随着收入水平的提高，个人储蓄能力以及养活自身和抗拒灾难的能力增强了。家庭成员之间财富和收入差距也扩大

了。政府组织得更好了,并开始承担起帮助老人或穷人的责任。社会关系进一步按照契约的概念而不是依照地位的高低而建立起来,所以在比较富有的社会里男人比较倾向于否认他们对远亲承担道义上的责任。所以,总的说来,社会在物质上越是先进,被挣钱的户主承认是家庭成员的人数越少,不仅从自动分享户主增加的收入这个意义上说是如此,而且从因陷入贫困而对他的收入提出某种要求这个比较狭隘的意义上说也是如此。在小的社会里,对家庭提出要求是比较容易的,因为彼此都了解,因为舆论可能会迫使富有者帮助家庭中的贫困者。可是在大的社会里,人们彼此相邻而互不了解,所以他们可以对他的家庭置之不理,独自生活而不必顾及他们朋友对此有何看法。这也同社会的平均收入有关,因为城镇和乡村的大小同国家的财富是有联系的。

大家庭制度在生活只够温饱的社会里有着巨大的优越性,而对经济正在增长的社会来说却并不合适。在这样的社会里,这几乎肯定会妨碍人们努力工作。经济的增长取决于积极性,如果作出努力的个人必须与许多其他人分享他的报酬,而他又不承认这些人有这种权利的话,那么这种积极性可能被窒息。存在大家庭的地方,每个家庭成员都会遇到这种情况,只要他的收入增加,大量远亲就会纷纷要求他相应地提高对他们的赡养费。这种情况在任何时候拼命干的阻力,特别是本家庭观念变得越来越狭隘的时候,社交圈子由大变小的时候,情况尤其如此,因为在那时,人们最不可能接受以往认为是理所当然的要求。来自亚洲和非洲的许多报道提到,一些有才干的人拒绝提升,因为他们所获得的物质利益将会大部分转入他们并不承认其道义要求的亲戚的私囊。如果我

们从另一角度观察这个问题，这种制度本身就对主动性造成障碍，因为它为每个人提供了防止匮乏的自动保险，从而削弱了活动性、节俭和进取精神。

一种强烈的家庭义务意识，即使是真心实意的，也可能在其他方面成为取得成功的障碍。这种意识可能会促使一个人委任他的亲戚担任并不适合他们的工作，甚至也会发生这样的情况：其他人不委任他去担任他完全能够胜任的工作，因为他们知道他随即会委派不适宜的亲戚担任他属下的职位。在原始社会里，人们害怕如果冒犯女巫的家属，她便会对他们施魔法，也许正是出于害怕心理，而不是出于爱，才促使他们搞裙带关系。当然，有时候一个家庭成员也许是要委任的最佳人选，因为他有才华，或者甚至仅仅因为人们肯定他有教养，因此能够信任他。然而情况并不总是这样。另一个困难是在牵涉到几个成员时怎样处理家庭事业。如果他们彼此信赖，各尽自己的本份，那么家庭感情可能成为一种力量的源泉，然而它往往是消极因素的根源。在家庭联系密切的国度里，那些没有家庭负担因而能独立的人，往往是最富于进取精神和最成功的人。

虽然在事业上家庭感情有这种缺点，但人们必须看到它的长处。凡是在人们不能指望外人给予忠诚的服务的社会里，家庭也许是经营大规模企业的最适宜的单位。比如说，某些行业如能在许多城镇、郊区或乡村设立分支机构，那是有好处的。例如银行、联号零售商店以及批发业就是如此。在这些情况下，兄弟或近亲多的家庭，可能处于十分有利的地位，因为自家兄弟的可信赖程度超过那些不沾亲带故的分支机构经理；何况，即便遇到欺诈行为，

金钱也不会流到家庭外面。这种相互依赖关系如果不是属于同一行业的分支机构，而是属于不同的行业和专业，那么兄弟之间在某种程度上也可以相互支持。同样，在移民之间或是在信奉某种宗教的少数人之间，关系密切的集团可以在生意上向对方提供机会，亦可以在发生危机时互相贷款支持，从而加强整个集团的地位，帮助其成员在经济上取得更大的发展，而要是不允许他们彼此之间的特殊关系影响他们的业务，他们就不会取得那么大的发展。当然，如果这个集团在经济上一般并未比社会上的其他人处于更有利的地位，这种亲属之间的义务或者其他义务也不是特别有益的；如果它的成员在竞争能力方面低于平均水平的话，他们甚至可能成为一种累赘，因为其中比较幸运的成员将会由于承担超过平均负担的义务和他人的不足而处于不利地位。另一方面，一个才智出众的家庭如果紧紧抱成一团，就会占有很大优势。任何社会的早期经济发展的历史都表明，总有几个才智出众的家庭，他们通过范围广泛的活动而鹤立鸡群，不论是 14 世纪的意大利银行家，还是 20 世纪的印度和日本的企业家，情况都是这样。在早期的这些条件下，一个才智出众的家庭有可能在任何其他类型的组织都难以达到的规模上做生意。这种优势随着行政管理技术的改善而减弱了，因为委派外人来担任经理职务比较容易了，而完全可以相信他们不会鲸吞资金。

我们下面来考察一下妇女在经济活动中的作用。男人对妇女参加工作的态度因社会的不同而不同。在一些社会中，男人们为了确保其社会地位得到承认，设法不让他们的女人参加工作，他们故意使他们的妻子、女儿闲在家里，周围侍仆成群，以显示他们是

有财产之人。妇女当中的一些人从事一些无偿而有益的社会工作，否则这种势力的风气会降低妇女们的贡献，哪怕这可能会使那些为了付帐而不得不更加辛劳地工作的男人们作出更多贡献也罢。在现代西方社会中，中上等阶级的妇女为了争取工作的权利，而不得不进行“斗争”，而在其它许多社会里，妇女必须从事繁重的劳动，常常在田里耕作，为丈夫煮饭做菜、织布缝衣，而男人们却过着比较悠闲的生活。

凡是对妇女可能从事的工作加以限制的地方，经济的增长也必然会受到阻碍。在一些原始社会里，妇女是不许参加工作的，只能从事家务劳动或是为自家干些农活，这种情况提高了每个家庭自给自足的程度，从而减少了进行贸易和实行专业化的机会。而实际上十分明显的是经济的增长与妇女们摆脱家务劳动走向市场是紧密相关的。随着人均收入的增长，成衣、理发、饮食等行业发展得更快了，更不用说年轻人进学校受教育了。学校教育取代了家庭教育。仅仅以统计学家在计算国民收入时拒绝将家务劳动包括在内这一点是不能说明上述联系的。因为专业分工也确实使产出的质量和数量都确实提高了。如果当地习惯只准妇女作家务、或者说他们外出工作只能做家庭佣人、打字员、或挤进其它一些工作范围狭窄的职业里，经济的增长就要受到限制。通常使国民产值增加得最快的方法之一就是开设工厂，向妇女提供她们非常容易干的那种轻活。许多缺少男劳动力的社会，已经发现这是一个进一步发展的机会。这不但可以直接地而且亦可间接地增加产出。例如，非洲的一些农民，把本来可以在中心工厂进行高效加工的作物，坚持在家里进行粗“加工”，因为若把作物送到工厂加工，

他们的女人们可做的事就太少了，因此，为妇女创造更多的家庭以外的工作，将会有助于改善作物的加工。还是在一些非洲地区，妇女们花很长的时间手工舂米，如果在家庭以外给她们提供更多的挣钱的工作，她们很快就会坚持要求从今以后使用机器碾米。为妇女们创造更多的有收入的就业机会是同时提高她们的地位、减轻她们繁重的劳动和提高国家产出的最切实可靠的办法。

在某些社会里，宗法意识十分强烈，极而言之，甚至达到了崇拜祖先的地步。这对经济的增长是有利还是有弊，是可以争论的。这有某些好处，比如说，一个人知道自己属于一个可上溯几代人的家族大概会产生某种自信心，人在年轻时就会受到家族的传统教育，如果这种传统包括某种特殊技能，冒险精神或是性格特点，它可能得到保持，并且比在没有家族传统的情况下得到更大的发扬。因此，英国海军相信，"海军世家"的子孙，一般说来会成为比其他应征士兵优秀的水兵。在某种职业气氛的熏陶下成长起来的年轻人在从事该职业时很可能比其父母从事其它职业的年轻人更能胜任。宗法观念也可能对人的财产观念产生影响。一个人也许会感到自己仅仅是继承下来的财产的一个暂时托管者，因此可能小心翼翼地去保护它，甚至会通过个人的努力和节蓄去增加这份家业。

但是也有弊端。对一个面临着一种与父辈所面临的不同的挑战的社会来说，过多地回顾历史是无益的。传统模式在当时也许是至善至美的，但在现在，由于问题不同，可能是极不适宜的。当一个社会留恋过去甚于急着要对未来进行探索时，那它是注定要失败的。强烈的家庭传统意识也会妨碍社会的流动性。

"非世家"子弟得不到与他们的才能相称的机会，而出身"名

门”但无才的人把事情搞得一团糟的机会太多了。如果传统坚持子孙必须步其父辈的后尘，职业流动性必然被削弱。两代人的职业过于相近的弊端在种姓制度中暴露最为明显。种姓制度要求每个人必须继承其父辈的衣钵，不然就去当农民，这就妨碍了纵向的流动和社会流动。这是必然阻碍变革，因而阻碍经济增长的方法之一。

当我们分析大家庭的横向联系时，我们认为这种联系主要是阻碍人们作出努力的联系，因为无论如何它要求男人们去满足他们对其毫无感情的远亲们的要求。但是，当我们谈到孩子们对父母的要求时，我们可能理所当然地认为，家庭在某种程度上是促进其成员作出更大的努力的一种激励。当男人们雄心勃勃期望子孙后代有一个比他们自己出生时更高的社会地位时，这种激励发挥了最大的效率。

这种提高家庭的社会地位的愿望，取决于实现这种愿望的机会。在每个农民仅能勉强糊口的贫穷村庄里，这种愿望是不会存在的。因为那里提高物质地位的机会是微小的。如果法律或习俗上的障碍，不管是种姓制度还是肤色上的障碍，不允许人们从一个阶级升到另一个阶级，这种愿望也不可能存在。在经济停滞或衰退的社会中，纵然抱有这种愿望也不可能有多大意义。在经济停滞的社会里存在某种流动，但是，最大的流动还是出现在产出迅速增长的地方。因为在那样的情况下，中产阶级扩大得最快，需要从下层吸收行政管理人员、技术人员、企业或专业人员。正是这种环境为赚钱，或是在其他方面取得成功提供最好的机会。因此，在经济增长的社会中，“建立家庭”的愿望最为强烈，也最有成效；而在

经济停滞的社会中，则几乎没有这种愿望。这仅仅是促使经济增长的力量互相依存的许多方面中的另一个方面。一旦经济开始增长，男人们发家致富的思想也就更加强烈，甚至可能采取限制家庭人口的做法，以便不因孩子多而影响过富裕的生活，这种观点的流行，加快了经济增长的速度。

建立家庭的概念只有在基本的父系家庭社会里才有意义，而在大家庭或母系家庭的社会里就无意义了。由于其中的含义是要将下一代人的社会地位提高到这一代人的社会地位之上，所以，除非下一代的意思是指只有几个直系子孙，而不是指可以声称有家庭关系的数以百计的姻亲子弟，否则就无法考虑提高他们的地位。因此，大家庭就被排除在外。至于母系家庭，可以设想一个男人拼命干活，为的是使其姐妹的子女变得富裕，而不是使自己的子女变得富裕，但是，母系家庭在经济和其他方面迅速变化的环境中很难存在下去，因为变化通常意味着流动，而流动通常又增强了婚姻关系和父系联系，一个男人带着他的妻子和他的儿女一起流动，而不是带着他的姐妹及其子女一起流动，因此在男人开始四处奔忙寻找财富的任何社会里，母系联系削弱了。

甚至在基本的父系家庭里，遗赠财产的权利作为对人们努力的一种鼓励，其重要性是何尝不清楚。在不同的社会中，建立家庭的抱负各不相同，在那些经济增长率最高的社会中，这种抱负并不是总是最大的。例如，许多美国富人不是把钱留给他们的家属，而是设立教育基金或从事其它慈善事业。少数人甚至故意不给他们的子孙留下什么财产，以免妨害他们的个性发展。而英国富豪在处理财产时，平均给家属留下大部分，只将少部分捐赠给慈善事

业，这大概是符合实际情况的。这是因为在英国，门庭观念要比在美国的大城市里重要，同样美国人却在其它方面找到许多对人们努力的激励，其中包括他们希望享受高水平的生活和为自己谋求权力和威望的愿望。

但是，即使对遗赠财产权作为一种鼓励的重要性无法作出精确的估计，但是毫无疑问，这是一种鼓励，现代国家对这种权利施加越来越多的限制——特别是征收高额死亡税——对发财的刺激有所减少。另一方面，我们同时必须考虑继承财富对所继承的财产、对继承人及对社会其他成员的影响。

有争议的问题之一是继承对财产管理的影响。创业者的儿子不一定是最善于照管财产的人。相反，靠继承财产创立的机构不会像每一代都招聘新领导人的机构那样富有生命力或存在同样长的时间。罗马天主教的一部分生命力无疑来自这样一个事实：主教是选举的，而不是天生的。奥斯曼帝国的强大常常被认为是由于实行近卫步兵制的缘故，这种步兵每代都是新招的。在现代大公司，家庭联系常常是很少的，有人对此表示遗憾，但是，公司越来越多地在不考虑家庭联系的情况下招聘领导人可能正是力量的源泉。另一方面，财产自动传给下一代的制度也有其优点；这是比较肯定的，因此可以事先培养继承人；这也比较简单。

继承的影响也取决于财产是否完全由长子继承，或者取决于在其它家庭成员中财产如何分配。长子继承可以使全部家产保持完整，在有规模经济的地方，或者在财产已经很小，再进一步分割就不经济的农业地区，这是很重要的。但是，如果继承人可能共同经营财产，而不用再行分割的话，这一点就不那么重要了。另一方

面,长子继承权有助于维持一种财产不平均分配的制度,这对家庭其它成员也许是不公平的。长子也不总是最能干的儿子,这一点在继承人并不是长子,而是由遗嘱所指定的儿子的制度(通常是政治制度而不是经济制度)中得到了承认。一些经济学家为长子继承权辩护说:这一制度迫使小儿子们勤奋起来;另一些经济学家则说:这会迫使贵族的小儿子们进入中层阶级,使阶级之间不再相互蔑视,从而增进社会的团结和流动性;但是,如果把这些论点提高到逻辑结论的程度,必将支持完全取消财产继承权。

虽然遗赠财产权对想发财致富的人是一种刺激,但我们也必须估计到使继承人放松努力的程度。继承人有时会受到先辈们树立的榜样的鼓舞,也许会把他们继承的遗产当作一种信托财产,他们不仅有责任去维护这种财产,而且有责任去扩大这种财产。但是,他们往往作出相反的反应。总的来看,如果继承财产并没有成为继承人逃避艰苦劳动的借口,他们几乎肯定会过更为有益的生活。

财产的继承也减少了社会的纵向流动和进取心,这一点在某些农业地区可以看得非常明显,在那里,所有土地都属于为数很少的几家人,而其余的所有家庭都注定一代一代地生活在社会的底层。财产继承的作用是:每一代人开始时情况只对少数成员极为有利,而这些人的才能未必比别人优越,而且往往未加好好培养,因为继承财产使他们无需最大限度地发挥自己的才能。在那些开始时一切都人人平等的社会里,经济发展速度可能会较快,而在那些故意使情况有利于有卓越才能的人的社会里,经济发展速度会更快。

(四) 农业组织

有关土地所有权和使用权的法律和惯例，在经济上具有最重要的意义，在农业是主要活动形式的比较贫穷的地区里，尤其是这样。同时，土地在决定政治和社会地位方面起着巨大的作用，所以在制订规章和形成惯例时，很少考虑经济因素。从经济增长的观点来看，我们感兴趣的是农田的使用权、农场的大小，以及这些事情与奖励、资本形成和技术革新之间的关系。

首先谈谈土地公有问题。使用这个词具有三种不同的含义。此处用的是第一种含义，即几个人有权使用同一块土地，每个人都根据自己的需要使用土地，比如在这块土地上放牧牲畜，或在这块土地上砍柴。这同第二种含义是不同的。第二种含义指的是人们在统一权力机构的管理下在同一块土地上一起劳动，分配收入，这就是农业合作社或集体农庄。我们已在本章的前面一部分(第一节(三))论述过它的主要问题，而且还要在本小节的末尾再次谈到这一点。第三种含义是这样一种情况，即每个人都有权独自使用某一块土地，但是他对土地的支配权要受限制，因为从理论上讲，土地是属于首领或部落的。由于差不多在每个社会里，土地的使用和支配都受限制，所以在这个意义上说，“公共”所有权和“完全保有”所有权仅仅在程度上有所不同。如果我们将所有那些个人有使用土地的专有权的情况都看作是“个人”所有权(用个人这个词来代表家庭)，那么在苏俄以外几乎所有的地方都可说是实行个人土地所有权。我们所要谈的主要就是这种形式的所有权。但是，首先我们必须就上述第一个含义的公共所有权进行论述，在那

种情况下土地公共使用,但不实行集体管理或分配集体收入。

个人所有权无疑比公共所有权优越。这首先表现在它对投资和革新的影响。如果许多人都自由地使用同一块土地,而各人都为各人的目的,他们就会对土地进行掠夺式使用而不投入任何东西。在这些情况下,一旦土地开始不足,它也会开始由于耕种过度、放牧过分、或由于没有采取适宜措施保护土壤而变得贫瘠。个人在改良土壤、施用化肥、兴修水利或改善草地上投资得不到好处。如果果实归己的权利得到承认,人们就会种植果树,这种权利通常是得到承认的,但他们种树不是为了一般用途,如乘凉或造林等。在非洲,由于人口与土地相比为数甚少,公共所有权算行得通,但是,在人口压力大的地方,这种所有权会破坏土地。除了投资以外,公共所有权对于革新是一个障碍。牲畜如不加以隔离和控制交配,就不能选择优良品种。在公共活动按老规矩进行的环境下,也不便于对新型的耕作方法进行实验。这就是为什么公共所有权在50年前盛行的地方迅速消失的原因。许多人出于感情上的原因对公共所有权的消失感到遗憾,可是那种制度与经济发展无疑是格格不入的。

至于个人所有权,我们发现,在有记载历史上的大部分时间里,多数农民是根据租佃合同而占有土地的。因此,我们首先探讨一下佃农和地主之间的关系,这涉及对迫迁的补偿、租佃权利以及缴租的形式和数量等问题。

之所以需要给予补偿是因为有这样一项原则,即必须保证佃农得到他自己的劳动果实。假使要佃农对土地进行投资,那么必须对他保证,在他失去土地时,要对他所作的其效益尚未用尽的一

切改良进行补偿。否则，他就不会种树，不会建造许多建筑物，不会改进排灌系统，也不会进行任何其他投资。这种保护产生的必然结果是，地主必须事先答应作出要求予以保护的改进。在大多数先进的国家中，法律规定了这种保护；但在原始国家里，这种规定不是普遍现象而是例外，因此佃农很小心，不投资改善土地，甚至让土地丧失肥力，如果地主不追究责任的话。

许多国家并不满足于保护效益未用尽的改良，它们还在法律上保护所有权。至少它们规定了发出通知的最短期限，而在比较极端的情况下，法律规定佃农只要耕作有方，就有权留在土地上（如在联合王国），甚至可以保证他的继承者享有继续租用土地的权利，只要有能力就行。这样的法律发生作用的方式在很大程度上取决于为实施这种法律而设立的法庭的性质。在“民主”国家里，要收回佃农所租的土地几乎是不可能的，哪怕是一名坏的佃农，除非他在明显地毁坏农田；而在“保守的”国家里，法律甚至对最好的佃农也不提供什么保护。这种法律的意义就是给予佃农以充分的保障，使他们对长期的改良进行投资。也有人反对给予太多的保障，希望保证土地的流动性。但我们将在后面探讨也应加以保障的农民完全保有的所有权时再谈这个问题。

我们所说的地租形式是指固定地租或比例地租。固定地租，在年景不好时，对于小农可能负担过重，把好年景和坏年景合在一起计算，固定地租还是完全可以负担的。地租可以固定用钱或实物来缴纳。若是由于歉收而造成年景不好，固定用实物交租会给农民造成较重的负担；若是由于价格低廉而造成年景不好，固定用货币交租会给农民造成较重的负担；由于这两种情况对农民都不

利，所以，以货币交租与以实物交租这两者之间没有多大选择余地，除非是在战争时期，那时候，固定以货币交租的农民很占便宜，至少在一段时间内是这样。但是，如果从整个世界来看，多数地租是不固定的，而是按比例交纳的。农民根据收成(或收入)情况按比例向地主交租，从四分之一到二分之一不等，视土地的多少而定。

贫苦农民是欢迎比例地租的，因为在年景不好时他们承受的负担要比固定地租少。在年景好的时候，他们多给地主交租——而且他们那时多交一些也是承担得起的。不管怎样，地租的数量在年景好和年景差之间可以拉平。但是，分成地租往往受到经济学家的攻击，认为这种办法会减少农民进行改良的积极性。因为要使一项改良值得进行，并对农民有利，那么地租占一半时这种改良生产出来的东西就得比在实行固定地租时生产出来的东西多一倍。这就是说农民要承担改良的一切费用。在比较先进的分益制或分成制(比例地租的名称)中，地主承担改良的一部分费用，或者契约规定，佃农若进行改良，地租须加以调整。但是在不那么先进的国家里，通常没有这样规定，比例地租制肯定会削弱农民进行改进的积极性。

在大多数国家里，地租数额是造成重大不满和骚乱的原因。地主反过来做些什么，各国的情况各有不同。在英国，契约通常规定地主有提供永久性建筑物和维持固定资本的义务。契约甚至可能规定地主还得提供一些流动资金。由于缺乏好地，英国的地租一度很高，足以补偿地主为履行这些义务付出的费用，还可以使他有盈余——这是“纯粹”地租。但是，现在地租很低，除了维持农场

固定资本的开销以外所剩无几。另一方面，我们发现，在最不发达的国家里，地主不对土地承担任何义务，他只是收租。自然他可能担任某些社会职务——他可能担任相当于治安法官、警官、地区行政长官或牧师的职务，如果他没有从地租中取得报酬，他或别人则必然从税收或以某种其他方式得到酬金。然而就土地而言，如果地租由农民保留(比如地主被“消灭”，农民对土地拥有完全的所有权)，土地的生产能力不会减弱；如果地租付给国家(国家常常以对土地或农民征收直接税的办法来收租)，土地的生产能力也不会减弱。实际上，如果减少或者取消地租，土地的生产能力可能得到提高，因为这时农民有可能储蓄更多的钱，为改良土地增加投资。在地主拿走农民生产的东西的一半，而不为他们做任何事情的那些国家，很难设想，如果不从农民肩上卸去这个负担，农业生产率不会大大提高。

在许多国家里，人们要求完全废除地主制度，农民应拥有他们所耕种的土地，这种要求不应与关于改变农场的规模的要求混为一谈。有些改革家主张打破大庄园，把土地作为小农场进行分配以增加农场的数目；另一些人则希望采取相反的做法，即减少小农场的数目，说服或迫使农民加入集体农庄。我们后面再阐述农场的规模问题。目前我们谈的只是完全保有土地所有权及租佃制的问题。尽管关于土地改革的要求有很大一部分与改变农场的数目的要求有关，但在一些地区，尤其是在亚洲，确有这样一种声势浩大的土改运动，它仅仅限于要求废除地主制，把租佃土地改为拥有土地。

这种转变的效果如何，在某种程度上取决于这种转变的支付

条件、地主得到补偿的数量,以及农民为得到土地而应支付款项的数额。但是,除了补偿问题,在权衡租佃和拥有土地的利弊方面还涉及到许多其他问题。事实上,许多人争辩说,农民拥有土地的制度不利于经济增长。他们认为,这种制度削弱了土地的流动性,它会带来耕作不善、土地分散以及负债过重等问题。因此,他们主张小农只能是佃农,应当受到控制,不管地主是私人还是政府机构。实际上,正如我们将会看到的,适宜的控制措施大多既适用于佃农也适用于地主:事实上,如果加以适当控制,一方面会使佃农得到保障,另一方面会迫使拥有者好自经营,那样租种土地和拥有土地在经济上的差别将基本消失。

下面让我们先来谈谈土地的流动性问题。正如我们在前面所看到的,有些人反对保障耕作得好的佃农的租佃权的法律,理由是这样一来农业经济的灵活性将会减少。他们说,地主们大概都希望土地的利用能产生最大的利润,因此他们应该能够在情况改变时自由地更换佃农。由于情况的变化,将耕地改为牧场,改变农业单位的规模,或者出于某种其他原因,把土地租给更能应付新局面的新佃农可能比较适宜。可是,如果长期的佃农得到保护,那就可能无法这样做。出于同样原因,这些人也反对小农完全保有土地,因为他们认为,这类农民对于日新月异的情况反应迟缓,而且他们相信,如果地主更换佃农,反应就会快一些。这种论点是否站得住脚首先取决于如下设想:地主是精明和有知识的农业家,他们始终在谋求以更好的办法来利用土地。虽然某些人可能是这样,但是对于大多数地主来说,实际情况大概是,他们由于不在当地,除了能收多少地租以外对土地的情况知之不多。无论如何,这种论点

可以引申为任何人都不应拥有他所使用的资源，因为，如果资源是由那些善于很快将它们从一个租借者转入另一个租借者手中的人所拥有，它们很可能落入最有能力使用它们的人的手中。由此推论，一个人甚至不应拥有自己的房屋，因为总会有某个人能够更好地利用它。答案无疑是，拥有者始终是愿意接受报价的。如果另一个人认为，他可以更好地利用这些资源，那就让他报出吸引人的价格。实际上，我们的经验是，如果土地的所有权很分散，而不是为少数有权势的家族所拥有，那么土地易手就会容易得多。少数有权势的家族把拥有土地看成是获取政治权力和威望的源泉，而不仅仅是获得收入的源泉。要想易于得到土地，土地的所有权就得很分散。

有人说，完全保有土地的农民，如不受到控制，可能会使土地耗尽地力，这种说法比较有道理。世界上许多地区，小农的耕作方法使土壤变得贫瘠。但在亚洲的某些地区，这种现象并不多见。因为在那些地区，许多世纪以来，人口稠密，农民痛切感到土地肥力的重要性。但是在那些正从土地充足向土地缺乏过渡的地区，特别是在北美和非洲，这种现象非常普遍。同样，在农民尚未被迫在同一地方永久定居，保持土壤肥力当作生存的首要条件的地区，这种现象也屡见不鲜。在这些情况下，改革者特别希望能够控制农民的耕作方法，特别是在土壤保持、轮种和休耕方面。他们知道，在比较先进的租赁制度中，地主进行这种控制，因此他们渴望实行这样的制度。试图用强制手段而不是通过教育来改进耕作方法在多大程度上是可取的，这是值得怀疑的。但是，如果可行的话，依靠法律同设法在陌生的情况下推行十分先进的租赁契约制，

一样可以办到。对土地耕种不好可以成为一种罪过，处以罚金或取消耕种资格；同时在每一地区可以设置农业官员或者法庭，规定耕种标准或者审理案件，就像地主所做的那样，但是（在多数情况下）这样做将更加知情和公正。同样，好的农民可以给予奖励，如发给奖金和津贴。

土地由大分小通常是由继承制度造成的。根据这种制度，农民的每个子女，在他去世时可以得到一份土地。在分地时，为了公平合理，每个子女可得到几块土地，比如一块在河附近，一块远离河旁，一块沃土，一块只能用于放牧的草地，一块林地和一块不毛之地。这种制度延续几代人以后，每个农民所拥有的土地都成了几小块，各块土地可能相距甚远。分地造成几方面的浪费。大量的劳动时间浪费在从一块地到另一块地之间的奔波上。其次，远处的土地不如近处的土地易于照管。这些土地由于易于发生病虫害，缺乏照顾和庄稼容易被盗而产量较少。由于收成不多，对它们的照顾就越少。第三，设备、牛棚、水槽等设施，由于彼此之间距离较远，也许需要加倍投资。第四，如果地块太小，也许会难以犁地，难以防止邻近土地的杂草蔓延，难以进行邻居不喜欢的试验，至于用地挖井，建房和搞其他基本设施就更不切实际了。筑地界可能还要浪费许多土地。然而，最大的损失还是时间。因此，在劳动时间缺乏的地方，农民乐于交换地块，这样便于使每个农民所拥有的土地连成一块。许多国家通过立法，在多数农民表示愿意合并土地的地区，强迫交换地块。另一方面，在劳动时间充足的地方，比如在人口过密的国家，合并地块不会使产量增加多少，通常农民不愿意费心实施合并土地计划。

不采用租赁使用权，也有可能防止分地。实行长子继承制，便不会有分地这种事情。就是不实行长子继承制，如果继承人共同管理他们继承的遗产而不将其分掉，也不会出现分地的现象。共同管理一个农场并不比管理一个店铺、一个制造厂或任何其他分掉不经济或者甚至不可能分管的遗产更为困难。如果把土地分掉，并且造成了巨大浪费，可以通过法律，规定未经有关农业法庭的批准，不得将农田分成小于规定的最小面积(如五英亩)的小块。在这个问题上，正如在其他问题上一样，如若限制农民对他的土地的权利是可取的话，建立公正的法庭就可以做到这一点，不必实行地主所有制。

当农民负债十分沉重，致使他实际上为放债人劳动时，债务就会对产量产生不利的影响。许多国家的农民负债十分沉重，以致他们无法偿还每年的利息和到期的本金。于是放债人除了农民所必需的口粮以外，拿走了农民生产的一切。处于这种状况的农民，对于改进耕作毫无兴趣，因为他们的全部或大部分收益都会落入放债人的私囊。这种状况如果像经常发生的那样十分普遍，政府可能不得不进行干预，把债务减少到可以偿还的程度，以便给农民以某种刺激。许多国家为此设立了法庭。但是，如果农民会迅速回复到以前的奴隶地位，仅仅减少债务是不够的。小农很容易陷入讨厌的债务，这主要是由于他们易受水灾、干旱、低价和流行病等等风险的影响。部分原因也是由于他们没有远见，但往往也是由于放债人故意采取的政策。倘若农民欠债无力偿还，他便受到剥削，放债人可能会迫使他通过放债人的代理人出售他所有可以上市的产品，或者在放债人的商店购买所有必需品，在这两种情况

下价格对农民都是不利的。或者，放债人逼迫农民破产，廉价收购他们的土地，收取勒索性的租金。因此，在某种程度上，农民借债是因为放债人蓄意使农民易于欠债，以便剥削他们。政府很可能认为有必要采取反措施，防止农民欠债。

不使小农负债过重的唯一办法是，使小农难以举债，对农民赖以借债的抵押品取消法律保护。因此，在一些国家里，农民不得出卖土地抵债，因而土地不是一件可以买卖的抵押品，放债人就不会预先付款。另外一些国家对作物扣押权也不给予法律上的承认。例如，在乌干达，法律规定，非洲的棉花必须以不低于市场管理机构规定的价格，在特许的市场上出售；同时，在成交时就必须由买主把买棉的全部现金交给卖主。按此规定，事先把钱交给农民是危险的，除非你可以在集市日监督他，并在他出售棉花的时候从他身上拿走现金。博茨瓦纳保护国甚至走得更远，法庭不为商店老板向非洲人索还欠帐，所以商店老板也不向非洲农民赊销。

但是，这还不足以防止农民向放款人借钱，因为农民对于贷款有着正当的需要。如要将私人放款人排除在外，就有必要设立其他机构来满足这种正当的需要。实际上，农民需要保险可能甚于贷款。很大一部分债务是由于统计上可以预见到的种种不幸，如疾病、婚丧开销、火灾、干旱，飓风或者牲畜发生事故所造成的。这类事件经常发生，实际上提供贷款未必合适，因为如果一位贫苦农民，为了支付患病的费用、或者补种在飓风中损失的庄稼而不得不借钱的话，他绝不可能从未来的收成中省出足够的产品来偿还债务。所有这类在统计上可以预见的事件应该靠保险来支付。而实现这一点的障碍是收取少量的钱来为许多人保险的代价太大。尽

管如此，一些不发达国家的政府正在开始实行强制性保险计划，比如牙买加的飓风保险。凡在接受保险的农民都要冒同样风险的地方，承办这类保险的费用可以通过从对农民征收的一般税赋中多提取收入而降至最低限度，而无需对每个农民逐一作出估计。

除了保险，农民还需要信贷。由于创建了乡村合作社，向小农贷款的费用已大大降低了。贷款的费用即为收集有关借债人信用地位的信息的费用，收集分期付款的费用及监视他的动向的费用。如果一家商业银行贷款给农民，为数在 50 英镑以下，那么这笔贷款的费用可能很容易相当于年利 20%。但是，对于村民来说，这笔费用是很低的。他们对于借债人的身世及其秉性了如指掌，他就在他们中间生活，所以他们能够监督他的一切财富，不管怎么说，他们这样做是为了取乐，不论他是否借钱。因此，乡村合作社可以比它们的借款利率高 5—8% 的费用放款。这种合作社的规模不宜过大，在这个单位里，每个成员彼此了解，否则那种不用花钱便可获得情报的主要优势便化为乌有。它们通常还需要政府官员的某种监督，因为社员们往往没有足够的经验来管理一个组织的事务和照料财务。况且，当合作社与买卖农民的产品的机构连结在一起时，它便很少有呆帐，因为农民所欠款项可以用他的产品来自动抵债，所以拖欠债务和呆帐便可避免。

在世界上大多数不发达国家里，信用合作社都取得了重大成就。但是，它们把重点主要放在鼓励小农储蓄和为他们提供便宜的银行服务上面。但是，农民需要的资本要比他们能够储蓄的钱多得多。只要能够获得资金，不管是从向农民本身征税得来的还是从其他经济部门得来的，或是从外部来源得来的，信用合作社都

是向小农贷款的极好渠道。向放款人借了许多债的农民的态度和由于建立农民自己帮助管理的信贷制度而使债务保持在能够偿还的限度内的农民的态度是截然不同的。

下面我们来探讨一下耕种的规模问题。对于这个问题，土地改革者们已进行过许多辩论。在一些国家，由领工资的农业工人指导耕种的大农场正在分解为小农庄。而在另外一些国家，正在迫使小农把他们的土地合并成为大农场，作为集体农业单位来经营。

如果采取机器耕种方法或大规模控制灌溉、种子、病害预防、加工和销售能够省钱省时，那么大规模的农业生产的效率要比小规模生产高，经济增长也比较迅速。几乎总是存在着某种有利于大规模耕种的差别——大规模的意思是指，比如可耕地面积不少于 300 英亩的单位或者拥有相当于 300 英亩可耕地的土地的单位（超过比如说 1000 英亩可耕地，管理上的不经济现象马上就会表现出来），但是差别的程度部分取决于作物和土地的性质，部分取决于围绕保持高效的小型农民服务机构做了多少组织工作。

让我们先谈谈机械化耕种。首先，机械化耕种是不经济的，除非是与资金相比缺乏劳动力。如果劳动力十分充裕，像在印度和中国那样，实行机械化的主要后果就是增加失业人数，为了进口机械设备及其燃料而不惜耗尽有限的外汇。在这样的情况下，经济政策的目标应是尽量提高每英亩土地的产量，而不是每个农业工人的产出。如果由于土地太硬，或者由于天气或气候的原因，时间太短而无法用人工完成耕种任务，而用机械则能使无法用人工耕种的土地得到耕种，在这种情况下机械化能增加产量。这是有价

值的贡献，但是除此以外，手工耕种的亩产往往高于机械耕种，因为手工耕种比较仔细。机械耕种若能把本来要用于饲养牲畜的土地腾出来供人使用，在劳动力过剩的国家也是经济合算的。这一方面要看机械和燃料(可能也得进口)的费用多少，另一方面要看腾出来的土地上所种的庄稼的价值如何。这还取决于农民在不再需要牲畜进行耕作时实际上是否少养牲畜。这种算法在中国应用起来效果如何难以肯定。但是，在牛仍在宗教上起作用的印度，机械化目前在农业政策中的作用还很微小，这看来是显而易见的。与此相反的情况是土地十分充裕，如在西非的某些地区就是那样，在那里，政策的目标应是使每个劳动者而不是每亩土地的净产出达到最大限度。一般说来，经济增长在农业以外产生了对劳动力的新需求，减少可以腾出来从事农业劳动的人口的比例。与此同时，机械化也减少了对从事农业的劳动力的需求，增加了每名农业工人的产出，因为它使每名农业工人能够耕种更多的土地。在劳动力缺乏的地方，机械化是经济增长的一个必要的组成部分，但在劳动力充裕的地方，它只是稍稍起了一点作用而已。

如果说由于劳动力、土地和资本相对缺乏而适合使用机械，机械化能否实现则取决于土地和作物。机械耕作适合于平坦的、用于种植一年生作物的和不易发生涝灾的土地。山地不适于机械耕种，从这一观点出发，还是归小农所有为好。长期种草植树的土地也不需要机械耕种。天气酷热或雨量极多的国家用机械耕种是否明智，也是值得怀疑的。这些条件限制了应用机械耕种的地区。在这方面，如农田的面积使农民购置机械设备有利可图，那么经营这种农场才有好处。这就是说，在气候温和的条件下可耕田不到

100 英亩,看来是不利的,而可耕种的农田为 300 或 400 英亩在西欧往往是最经济的。

无论如何,如果机器为一个中心机构所拥有,并由这个机构有偿代农民耕田,由农民自己来种植、除草和收割的话,机械耕作是可以同小农相结合的。由拥有机器的中心机构代为耕种目前在世界上许多地区是行之有效的。取得成效的条件在于农田不能太小也不能太大,比如在 12—50 英亩之间。如果农田太小,机器完成的工作大部分本来可由农民自己去完成,而且农民自己干活要比机耕费便宜。反之,如果农田很大,工作量也就很大,于是农民就有理由拥有自己的机器。农场需要机器时马上就能得到自己的机器特别方便,不必排长队去等待。这是妨碍农民联合拥有机器取得成功的主要障碍之一:农民的困难在于商定由谁在什么时候得到机器。这种困难在像西欧那样天气变幻无常和难以捉摸的国家里,也许比世界上一些其他地区更为严重。许多国家的政府已经主动组织政府或集体所有的机器合营机构,或者鼓励拥有多余机器的私人企业家或大农场,以收费方式为小农场主提供机耕服务。在农场具有适当规模的地区,这种安排取得了相当大的成功。但是,如果经营平原土地的农场大得足以拥有自己的机器,那么用机器耕作一大片平原沃土的费用,几乎总是比分成小农场时的机耕费用为低,不论人们把中心机耕机构的活动组织得多么有效。

这一分析在很大程度上也适用于销售,尽管实际上分散买卖要比分散机耕容易得多。因为总有中间人愿意从农场主手里购买少量农产品,然后把几家农场的产品汇集在一起,以便大规模地进行最经济的加工和销售。尽管中间人时时都有,但是他们的服务

到处受到指责和调查,理由是他们效率不高,人数太多或垄断。在中间人服务效率不高的地方,通常可以建立检查制度,譬如进行强制性评定等级时的检查制度,予以防止中间人过多通常是由于不完善的竞争造成的。过多的中间人也许能够在他们明里暗里同意不再减少的最低利润的掩护下存在下去。过多的中间人如果每个人都有他自己的领域——由债务、情感或法律规定的分区条例同他紧密地连结在一起的某一批农民——也能存在下去。在这种情况下,最简单的补救办法通常是开展竞争,因此必须偿清债务、停止分区和禁止商定物价和销售份额的安排。但是也有这样的情况,即垄断组织确实比许多小中间人的竞争更加有效。比如,在大厂里进行最经济的加工。在这样的情况下,补救办法在于搞合作销售,对私人中间人施加物价和利润的控制或建立国家销售机构。

合作销售能否成功取决于与之竞争的私人企业家的质量。合作社有时能出售一种比中间人提供的质量更好的产品,但是这一情况只有在中间人在安排农作物收购和分类方面效率极差或者是在对优质农作物规定适当的优质优价方面效率极差的情况下才会发生。换言之,这大概是一种迹象,表明他们之间缺乏竞争。如果中间人之间缺乏竞争,这一事实正使他们的效率降低,或者造成人数过多、获利过高,这些条件对合作社取得成功是十分有利的。因为如果中间人的工作卓有成效而富有竞争性,他们往往会由于具有更大的灵活性而在竞争中击败合作社组织。但这并不是说,合作社只能在垄断条件下取胜。发生这种情况时,中间人也许会"成帮结伙"来对付他们,施展垄断者所惯用的一切伎俩——价格战,排他性交易安排,等等;合作社对于这些伎俩可能无力战而

胜之，除非合作社的成员受过足够的教育，拥有足够的物质能坚持下去。或者买卖的规模或许是合作社无法控制的；小农场主可以自行经营一个小的轧棉厂，但是他们却难以像合作社那样经营一个现代化的大型碾米厂或糖厂。这就是在经营具有一定规模的农场——例如拥有30多英亩土地的农场——的农场主中间合作销售获得最大成功的原因。当农场主经营的土地在20—30英亩的水平上时，他们可以合作经营的范围则是有限的，比如鸡蛋、牛奶和其它少数几种不需要精密加工的产品。超过这个规模，他们只有靠法律控制或者建立法定销售机构，才能在中间人中不受垄断做法的损害。

除了机械耕作和销售以外，其他一些活动也是能够分散经营的，并或多或少取得了成功。灌溉工作可以由一个单独的水利管理机构控制。种籽控制则比较难以实施，但是如果一个合作社或者一个国家机构保持着几个纯种农场，并且说服农民或者（像在乌干达那样）强迫农民只能使用由这些农场提供的种子，这也是保证可以做到的。植物和动物传染性疾病的预防工作更难做，但是这亦可依靠法律或说服教育加以贯彻。期望小农场像大农场那样卓有成效，那是太过分了。但是小农场也能够坚持下去，只要在它的周围设有负责下列工作的机构网络：机械、种子、信贷、水利、销售、防治传染病、研究或者可能需要大规模进行的任何其他工作。详细列举上述网络，只是说明为什么小农场主在农业的许多领域不具有竞争力，因为在许多领域上述必要的网络是根本不存在的。即便在存在这种网络的地方，小农场比起经营有方的庄园来，在采用经过改进的技术方面，几乎肯定是缓慢的。有些大庄园也是经

营不善，尤其是那些在几代人的时间里由同一家族经营的，被看成是地位的象征而不是一个商业企业的庄园。但是经营有方的庄园很快就会采用新型的作物、牲畜、肥料和防治病虫害的方法，而说服或强迫小农场主广泛接受这些东西则需要长得多的时间。

上面所作的分析都是阐述小农经济的弱点的，但是它也具有几个重要的优点。在适宜的情况下，这些优点会使小农经济比大规模农业更加卓有成效，哪怕从经济效果来评估也是这样。

第一，小农场主比大农场主要能做到精耕细作。有几种作物，如糖，大农场每英亩的产量比小农场高，在大农场更快地采用新品种、新方法和新肥料的地方更是这样。但也有许多别的例子，说明小农场每英亩土地产量高，这主要是由于拥有小块土地的小农场主耕作得更精细。欧洲的农业情况几乎都是这样的，其他各洲报告的情况也差不多。在劳动力比土地短缺得多的地方，政策的目标应是采用一种制度，尽量提高每人的产量，而不是让每英亩的土地尽量高产。因此，在充分就业的工业国家——它们可以廉价进口粮食——建立大型农场要比建立小农场的好处多。大型农场可以使用机器，把人均产量提到最高限度；而小农场则是人均产量低，而亩产高。另一方面，在某些亚洲国家的经济中，由于劳动力充裕，小农经济具有使最为短缺的土地得到精耕细作的优点。不论是在拉丁美洲还是在亚洲，在土地改革运动中，都很强调提高对土地进行精耕细作的程度。如果把一些大庄园分成家庭小农场，便可做到这一点。

其次，家庭农场比大规模耕作的农场具有的优点在于农民比雇用的农业工人勤劳、精细。正如阿瑟·扬在考察了法国农民的操

作之后所说:“财产的魔力可使沙土变成黄金。”这似乎同我们在前面谈到的农民可能会使土地贫瘠的危险这种看法相矛盾,但是我们在那里曾经指出,这种危险只有在土地由充裕变为短缺的地方才会出现。在许多世纪以来土地一直缺乏的国度里,比如在中国、爪哇或非洲的一些地区,农民已经懂得了怎样爱惜他们的土地,保持土地的肥力。在那种不属于劳动力密集型的农业中,自耕农的劳动比起雇工的劳动来,其优越性是最大的,因为每英亩使用大量劳动力的那种农业付得起适当的监督费用(这种差别同我们在本章的前一部分中所提到的自由劳动和奴隶劳动之间的差别几乎是一样的)。

因此,小农耕作的第三个优点是,它不需要大量的监督人员。如果这类人员用于农业推广服务,便会产生许多成果。但是如果像在大多数不发达国家那样难以找到这类人员,而且雇用他们费用太大,小农进行农业生产靠现有人员也就可以了。大规模农业则不然,它的生产效率的高低取决于管理质量的高低。管理问题是一个十分严重的问题,它对农场的经济规模进行严格的限制。虽然如上所说,欧洲一个拥有300英亩可耕地的农场的效率比一个拥有400英亩的农场高,一个拥有1000英亩可耕地的农场的效率并不比一个拥有300英亩可耕地的农场高,如果耕地超过那些限度,效率就会急剧下降。兴建巨型农场的大多数尝试,不论是在俄国种植谷物,还是在坦噶尼喀种植花生,都是由于这一简单的原因而宣告失败。在缺乏高超农业技术的国家,利用计划中规定的条件来改善农业生产,往往要比用它建立新的大型农业企业更加见效。

除去经济上的这些考虑以外,还要考虑一些社会因素,这些因素使许多人宁愿建立家庭农场,即便事实可能证明大规模耕作比较经济也罢。正如我们在前面有一节中所见到的,大型企业往往造成雇主和雇工之间的争端;其次,拥有土地会带来巨大的政治和社会威望或权势,以致绝大多数人哀叹土地所有权集中在少数人手里。有一派人认为建立国家或者农民合作社,由集体占有土地是摆脱这些困难的途径。我们已在本章第一节(三)中谈到了这些组织形式。一些国家有国营农场,但是由国家取代私人雇主并未大大减少工人的纠纷。集体农场如果由农民自己进行民主管理,作为一种社会形式有着更大的吸引力,但是由工人自己管理的大型合作企业由于我们业已看到的原因在历史上是很少有成功的。总之,要尽力说服农民几家联合起来进行集体管理的试验,如果这种联合保持很小的规模——比如说不超过 5—6 家——其中许多将会取得成功。但是,在民主国家里,建立比如有 100 户以上农民参加的全村大型集体农场看来大概是不可能有什么前途的。

想使个体企业与大规模耕作效率结合起来的愿望已导致对涉及某几种强迫形式的使用权进行试验。典型的例子是苏丹的杰济拉棉花种植园,在那里土地分成若干小片,每个农民耕种自己分得的那片土地,但是农民遭到种种控制。他的那片土地由机器代为犁地,他必须播种按规定的轮作面分给他的种籽,并且要按照建议施肥和耕作,然后把收获的庄稼交给执行这项计划的一个中心机构去加工和销售。强迫的理由是,这样做可保证效率不断提高,反之如果中心机构提供的服务是自愿的,那么许多农民则会播种低劣的种籽,或者以丧失大规模组织的优势的方式耕作或销售。使

用强迫手段能使种植园规模的优点和家庭农场的好处结合起来。另一方面，要做到这一点只能使耕种者的地位部分地从独立的农民降为听从命令的劳工。

杰济拉仅仅是许多例子中的一个极端例子。农民必须恪守某些契约条款才能拥有土地，这不是异乎寻常的事。在以小农经济为主的国家里，最好的方针可能是，首先建立自愿服务网，然后在多数农民习惯于中心机构管理体制时把这种服务从自愿的变成强制性的（强迫使用经过改良的种籽、强迫进行集体销售，强迫土壤保持）。此时，强迫持不同意见的少数人这样做在总体上就不会失去农民的支持。

在当代的文献中十分强调农业组织的问题，这里不妨唱点反调。农民应以得到保障和受到激励为条件来拥有土地，这在任何地方都是最重要的；同时有适当机构提供基金也是最重要的。除了这些问题以外，在当前的讨论中对其他制度问题，特别是分散耕作、土地大小以及销售等问题强调得太多；而对提高效率的其他手段，特别是水源，改良种籽的种籽农场，肥料和农业推广服务等强调得太少。人们从很大一部分讨论中得到的印象是：若不在乡村进行广泛的制度上的改革，提高农业生产率的办法就不多了。情况并不是这样。日本典型的农场仍然只有两三英亩大，然而每英亩的产量却为亚洲其他地区的两三倍。在第一次世界大战以前的30年里，日本的亩产增加了近50%，而到30年代中期在农场规模没有重大改变的情况下，产量却翻了一番。不发达国家农业迅速发展的秘密，主要在于农业推广工作，肥料、新种子、农药和水的供应，而不在于改变农场的大小、采用机器耕作或者在买卖过程中摆

脱中间人的盘剥(无论如何,扩大农场规模和使用机器的政策对于人口过密的国家来说是令人怀疑的)。在大多数不发达国家(但不是所有国家),现行的制度十分适合于通过引进经过改进的技术来大大提高生产率。实际上在绝大多数这类国家中提高生活水平的最大希望在于它们落后的农业技术可以以较低的成本使产量大幅度提高。我们将在第四章里讨论这些问题。

(五)家庭手工业

每个社会都有一部分居民,作为独立的生产者,专门生产制成品。这一部分人所占的比例,哪怕是在最贫穷国家的经济中也很少低于5%,除非那里的经济依赖外贸的程度很高。这些手工业者从事的职业首先是织布,布在任何地方都是人类仅次于食品的第二需要,可能还有一些人是木材、皮革、金属、编织、陶器等行业的工人。有些制品可能是供王公贵族或富人使用的精美工艺品,但是多数则是为普通人使用的一般制品。

在工业制度的发源地西欧,工厂制度有时候脱胎于家庭手工业。手工业有时成了技能的源泉。家庭或"分散在家庭加工"的制度有时成为个体作坊和工厂之间的一个过渡阶段,情况并非总是如此。因为有时工厂使用机器,使老技术变得过时。工厂主有时故意到那些他们可以避免与手艺有关的高工资或限制性做法的地方去招收工人。作坊不一定发展成为工厂,新工厂经常向老作坊挑战,把它完全挤垮。

许多人急于保存独立的手工业工人,不使他们被现代化工厂毁掉,原因同他们喜欢小规模所有制,而不喜欢大规模耕作制是一

样的。从经济角度来观察这个问题，两者存在的条件有着惊人的相似之处。这就是说，工业同农业一样，有些技术条件只适合大规模操作。除此之外，小规模操作的存在，也取决于在生产者的周围有一个组织严密的、大规模运转的服务网。不论我们感兴趣的是农业、工业、采矿业、交通运输业还是零售业，我们总会发现有一些领域为小型企业提供更多的活动余地，此外，即使在这些领域里，小企业的成功也有赖于销售、信贷、研究和教育的适当组织，而所有这些活动通常都需要大规模进行。

首先，家庭手工业由于是一种非全日性职业，大概最富有生命力。农民和他们的妻子只在一年当中的一部分时间终日忙于农业。他们如果用一年的其余时间在自己家里主要为自己生产一些物品，他们产品的成本，从上述供选择的方案来看，是十分低廉的，因此他们能够经得住非常激烈的竞争。实际上，家庭手工业的产品大部分是由整天劳动的专业人员生产的，而不是由从事农业劳动的人在业余时间生产的。但是从事乡村改革运动的一些社会工作者仍在劝说农妇在业余时间从事手工业劳动。

所有手工业生产，同工厂生产相比，都具有这样一种优越性：它节省了两个难得的因素，一是资本，一是管理技能。在不发达国家里，资本是十分缺乏的，所以那些与土地和其他资源相比，劳力资源充足的国家，发展一种使用劳动力而不是资本的生产方法是明智的。工厂生产也需要大量的管理技术人才，担任领班、工程师、会计师等职，而这种技术人才也很不足。工厂生产的这些不利条件可以靠机器生产的优越性予以弥补。机器生产的优越性不仅表现在劳动的质量方面，而且表现在所需劳动力的数量方面。优

质表现在产品必须标准化，尺寸、形状或式样必须做到精确。机器往往要比人的手和眼睛精确，在这种工作中，机器很快地取代了手工工人。在另一方面，如果不存在精确的问题，那么竞争主要表现在劳动力成本上。从这种相对意义上说，一些机器的生产率比另一些机器高得多。因此，工厂里用来织布的织机同家庭使用的织机本质上无多大区别，但是，工厂用来纺纱的机器却比家庭使用的手摇纺车产量高得多。因此纺纱被工厂取代之后很久，家庭织布仍是经济合算的。

在没有大批量标准化要求的行业里，小规模生产，不管是在家庭里还是在小作坊里，都是最富有生命力的。一旦有着大批量的需求，发明高度专门化机器来承担这个工作就有利可图，因而，最小单位的生产方式被淘汰只是时间问题。此外，正如我们刚才所看到的，如果标准化成了交易的一个条件的话，手工业工人同机器相比则是处于劣势，这或者因为他不能精确地控制他自己的产出，或者因为难以使别的手工业工人制作同他本人制做的一模一样的产品以便集中起来大量出售。那些试图在英国或美国市场上销售手工业品的人们已经发现，没有标准化成了销售这种产品的一个障碍。在小量购置商品的地方，在具有没有两件产品完全一样这种优势的地方，这类产品存在的机会最大。因此个体生产的领域十分狭窄。纺织、木雕和贵重金属的艺术品还有发展余地，但是必须预料到，对纺织品，鞋袜和金属制品的大量需求将转向工厂生产。

其次小型工业的发展前景取决于它的技术的改进。人们使用的工具往往几个世纪没有变样，鉴于现代的经验，有可能大大改良

工具，而不改变手工艺人所需要的基本技能。正如在小规模农业中，一个政府研究机构完全可以进行改良技术的试验，为在生产者中间传播新知识提供咨询服务；同样，在小型工业里也是如此，只要有机构负责进行试验以改进手工艺人的工具和技术，负责在这些人中间传播知识，这种工业的效率和生存的前景都会大大提高。技术的改进并不限于设备，也可以向手工艺人介绍采用更好的材料，比如进行染色，用更好的办法来试验他的材料，或者保证提高精确性和标准化。当然，迄今最伟大的技术革命是给手工艺人的工具装上小的电动机，并接上电源；单单这一项革新便可使每人的产量成倍增加。但是在大多数不发达国家里，给许多村庄都通上电还根本谈不上。

下面谈谈销售和资金组织问题。手工艺人无力储存大量材料，也不能生产制成品储存起来。如果他只是根据顾主的定货生产，他可能经常断断续续地失业。如在手工艺人和最终消费者之间有一个中间人，这样组织生产最经济。中间人可以储存货物；在商店里安排大型的展览以扩大市场；如果市场需要标准化的产品，可以安排几个手工艺人生产相同的物品；如果这种物品本身适合专业分工和集中装配，他可以安排不同的手工艺人生产各种部件然后进行组装。这类工作经常是由私人中间商来进行的，不过人们普遍认为，中间人可以使手工艺人负债来利用他们。所以，各国政府现在都在建立机构来行使这种职能，这种机构有时也行使研究新技术和提供咨询的职能。印度尼西亚大概收效最大。在那里，历届政府都作出重大努力，通过专门机构来改善和组织手工业。

印度尼西亚善于改组老行业，而日本却善于在家庭手工业的

基础上组织新的行业。日本在组织这种新行业时实际上没有得到政府多大帮助。在日本,“分散在家庭加工”的制度似乎已经根深蒂固,由私商向手工艺人提供在家里或者在小作坊里干活的原材料。这种制度特别有名是因为它已扩展到了一种商品必须分几个部分制作的行业;把各部分分给个别手工艺人或小作坊按详细说明进行加工,然后在中心工厂进行组装。所以,今天日本手工艺人制作的许多商品是他们的先辈闻所未闻的。小规模生产得以保存下来有赖于这类企业的继续存在,把新商品纳入这种制度的范畴。小型工业若是仅仅依靠陈旧的老式产品,它必定衰落下去,因为大多数这类产品迟早会纳入工厂生产。

上面我们所谈的措施,都是为了使家庭手工业更加有效,而不是为了保护这类工业不受工厂的竞争。大多数人都认为,只要使家庭手工业在经济上能与工厂工业竞争,它就能存在下去,正是出于这个原因,才需要有一项系统的技术研究计划,改进原料,筹措资本和作出优异的市场销售安排。至于保护家庭手工业则完全是另外一个问题,有些国家的政府已着手进行这一工作,这是值得考虑的。

这个问题只对在农业和家庭手工业中有剩余劳动力的国家才有意义,在那里人们由于缺少土地或资本来源不能充分就业。因此有人说,在家庭手工业中使用劳动力的实际成本等于零,而工厂生产则要动用稀有的资本和管理技术。假如家庭手工业工人不论能够得到多少货币收入都愿意干活,哪怕是很低的收入,那么在价格基础上的竞争将会产生合适的结果。但是,实际上,他们坚持非要得能维持生活的最低收入不可,他们索取的价格也许会超出实

际社会成本。所以，无论货币成本差别多大，实际成本的差距是有利于家庭手工业的。这样一种说法显然不适用于劳动力比较缺乏的国家。如果这种说法是对的，那它也是指亚洲人口比较密集的地方，而不是指非洲和拉丁美洲。

现在我们来研究这种说法在劳动力过剩的国家是否正确的问题。这个问题可以用数字的例子来说明。假设有 100 名家庭手工业工人进行生产。再假设大型工业有 10 个人连续地制造、维修和更换机器，30 个人在工厂里使用机器，就能生产同样数量的产品。（还要把投入的资本的利息打入成本，但是这不属于本段的论点。）那么，如果需求相同，建立工厂就意味着 40 人可以作以前 100 人所作的工作，60 人将会陷入贫困境地。这个结论的正确性取决于需求相同这一假设。如果相反，需求量增加 60%，那么若 40 人在工厂工作，60 人在家庭手工业中劳动，每个人都有工作可做；如果需求量增加 150%，那么每个人都在工厂有工作可做。所以关于家庭手工业的论点仅仅是关于技术进步的整个论点的一部分。如果生产率比需求量提高得快，则会出现失业现象；反之如果需求量的增加速度快于生产率，那就会出现通货膨胀或增加就业人数。

需要注意的是在采取提高制造业（不管是家庭手工业还是工厂）生产率的措施的同时，必须采取增加制成品的需求量的措施。这种需求量仅仅有一小部分来自工业生产者本身，他们只占这类国家居民的一小部分。需求量的大部分来自其他各阶级，其中农民的需求量最大。如把资本投放在发展制造业，而国家的农业仍处于停滞状态，结果肯定是制造部门困难重重，因为工厂和家庭手工业的工人都将竞相争夺有限的需求量。但是如果均衡地发展，

农民的生产率迅速提高，对制成品的需求量也相应地增加，那么对工业进行投资就会大有余地。此外，在人口过多的国家，工业化在某种程度上取决于制成品的国际贸易的发展。多数发展问题的奥秘在于各个部门之间保持适当的平衡。我们将在以后的章节中还要论述这个问题（第五章第三节（二），第六章第二节（一），第七章第一节（二））。

叙述了上述种种问题以后，情况仍然是，在拥有剩余劳动力的国家，在早期发展阶段，把资本用于发展运输和其他公用事业，灌溉系统和其他农业必要设施，以及大规模生产最有利的各种制造业——尤其是金属、化学、工程、建筑材料——比较有利，而把资本投放到用家庭手工业工人可以制造得相当好的产品进行竞争的行业，尤其是纺织业，就不是那么有利。这仅仅是一种暂时现象。如果情况发展了，对家庭手工业产品的需求量很快会赶上供应量，于是工厂就有了发展的余地，而不致造成大批人失业。与此同时，在家庭手工业生产最能坚持的领域兴建工厂在批准时是否应该加以限制，是一个值得讨论的问题，这取决于价格机制反映实际社会成本的效率如何，也取决于人们对于某个国家批准方式抱有多大的信心。暂时保护某些家庭手工业有其经济上的理由，这是一种防止资本浪费的措施，但是并不是所有经济理由都值得政府给予支持。

第五节　制度的变化

（一）变化的过程

到目前为止，我们只从社会制度与经济增长相一致的角度探

讨了社会制度问题。下面让我们来探讨制度如何变化以及这种变化是否符合事先确定的路线。

或许最好从一开始就提醒我们自己,经济的变化并不完全产生于制度的变化。经济增长可能产生于资本形成的增加,新技术知识的应用,或者不是源于制度变化的其它因素。说明这一点的一个明显的例证产生于外国人带来新知识或者新资本的时候。源于这些因素之一的增长差不多肯定会造成制度的变化。相反,制度的变化可能不是产生于经济的变化,比如由宗教、政治或自然动乱造成的变化——认为一切社会动乱都是经济问题引起的观点等于是说,唯有经济利益才是人的动力,这显然是错误的。本节仅限于探讨制度变化的性质、原因和影响;但是,这不是说这是经济变化的主要的或惟一的原因。

我们在考查了制度和经济增长的一致性之后得出如下结论:制度促进增长取决于制度使报酬和努力联系在一起的程度;取决于它们允许专业分工和进行贸易的范围;取决于准许找出并抓住经济机会的自由。现在,不同国家的制度在这些方面是大有差异的。任何一个国家的制度无时不在发生变化,纵然有的快些,有的慢些,这些制度可能正以有利于增长的方式发生变化,但也可能正以限制增长的方式发生变化。

从经济增长的角度来看,制度的最重要的特点大概是它们允许有多大的活动自由。人们一旦有可能抓住经济机会,便会出现增长,如果经济增长,制度就要适应形势,以便保护积极性和促进贸易。反之,如果机会减少,增长也会下降,制度便开始朝着停滞方向调整。例如,假设在一个社会发现了黄金,那里所有的制度都

不利于经济增长——那里只有原始的财产概念,家家都自给自足,除非经过最严格的许可(这是很少见的),不能开展新的活动。然后再假设有些人——不论他是私人还是政府官员——获得特许来开采金矿、雇用劳工并且从海外进口材料和参谋人员。所有这一切都是彻底改革制度所需的。家庭将不再自给自足,国内贸易和对外贸易额将有巨大的增长,财产关系将变得微妙而复杂,等等。假使人们有可能抓住机会,他们就会在适当时候相应地改变他们所有的制度。

因此可以说,变化越多,越强劲。一旦经济开始增长,制度将越来越朝着有利于增长的方向发生变化,从而加强促使经济增长的力量。反之,如果经济增长率开始下降,制度将会变得不那么有利于增长;垄断比较易于为人们所接受并比较易于维护,家庭变得更加自给自足,纵向流动减少,社会地位将会在经济上起更大作用,甚至达到走向封建主义的地步。

存在这些累积过程的原因是容易理解的。一种社会制度得以以某种形式存在下去,取决于它是否方便,取决于人们是否认为它公正,取决于效力。如果开始出现增长,所有这些因素将渐渐消失。这种制度将不再为人们提供方便,因为它妨碍经济取得进步的机会。于是人们将不再信赖它。以往用各种教条为其辩护的牧师、律师、经济学家和其他哲学家开始反对旧教条,并以比较适应不断变化的形势的新教条来取代旧教条。政治力量对比亦随之发生变化。因为新人是靠着经济增长而获得财富和地位的。他们向老的统治阶级挑战,缓慢地或者以比较激进的方式获得政权,并支持新制度而不是支持旧制度。一旦经济开始增长,它无疑会削弱

旧制度,并建立比较适应进一步增长的新制度。同样,一旦增长停止下来,适应经济不断增长的制度便不再适宜了。人们也不再相信这种制度;牧师、律师、经济学家和哲学家会转而反对这种制度,主张维持现状的有权势的集团就能进行不利于经济增长的变化。

如果这种变化不是源于经济机会,而是始于制度本身,那么这些累积的力量将会以同样的方式发挥作用。因为在那时,人们变得比较愿意或者更有可能去抓住机会这一事实,本身便会创造或者显示有待抓住的新机会,同时新机会的涌现反过来将支持信仰和制度的变化,正是由于经济机会及信仰和制度彼此累积的这种相互影响,要指出变化的"基本"原因通常是很难做到的,例如,很难说在13世纪到16世纪的西欧到底是经济机会日益增多使神学发生变化,最终分成宗教改革派和反改革派呢;还是日益变化的神学观念允许人们利用本来在任何情况下都会存在的机会? 所有这些问题往往是无法解答的。

使制度适应变化中的经济情况可能是一个痛苦的过程。这个过程既不是平衡的,也不是完备的。变化是在信仰和关系网络的某一点上开始发生的,然后从那里向外扩展。结果,文化方面的一些信仰或习惯产生了彻底的变化,而其他信仰或习惯却丝毫未变。新的和旧的交织在一起这是不合逻辑的,而且比例也很不相称,各个社会之间大不相同。转变永远是不完全的。这就是为什么西方资本主义国家至今仍彼此迥然不同的原因。它们保留资本主义前的观念的比例不同,在亲属关系的亲密程度、机会均等、对待私人企业的态度、对待私人财富的态度等许多问题上存在着差异。一个仅在最近几十年里才加速增长的社会,始终显示出许多不协调

的东西。人们要用很长一段时间才能使自己适应货币经济，学会利用以货币的形式表现出来的种种机会，以及学会在他们得到钱财以后怎样去花钱和存钱。他们需要一种也许要花很长时间才能建立起来的新型道德观，因为他们已不再生活在一个根据地位确定义务的社会里，而是进入了一种新的社会，在这种社会里，义务是根据合同确定的，一般说来是根据没有任何亲属关系的人的市场关系确定的。因而，一个迄今一直极其诚实的社会可能会变得极不诚实，直至人们懂得，为了履行以钱来表示的合同，对一个哪怕是完全陌生的人都必须诚实地提供劳务或货物方面的服务。还必须有新的价值观；人们不再尊重原来优越的地位；首领、叔伯祖父和长者不再得到人们自动的服从。领导力量可能转向其他方面，新的领导人要得到或者应该得到像对老领导那样的尊敬恐怕要过很长的时间。旧道德的没落是经济变革中的一个比较痛苦的方面，这也就是为什么道德家和人类学家通常反对变革，或是至少反对迅速变革的一个原因，因为他们知道，迅速变革会促使老的信仰和制度解体，其速度要比建立取代它们的新的信仰和制度的速度来得快。现在另一个引起人们很大注意的不协调的例子是，经济增长开始后不久出现出生率和死亡率之间的不平衡，造成人口增加（当经济衰退伴有人口下降时同样是引人注目的问题）。在一个停滞的社会里，出生率和死亡率均高，两者大致相等。当经济开始增长时，死亡率开始下降；起初仅仅是因为通讯联络的发展和贸易额的增长使得局部的饥荒得到控制，以后是因为公共卫生措施和医疗条件的改善。死亡率下降以后很长一段时间，出生率才开始下降。在此期间，人口可能会在 30 年至 60 年内翻一番。一段

时间以后，人们才认识到，如果他们要控制死亡率，他们也必须控制出生率(我们将在第六章再论述这个题目)。

面对变化的不协调现象，许多人在问是否能以“平衡”的方式，即防止某些信仰和制度比别的信仰和制度变得快来对社会变革进行调节。答案看来是，这是不可能的。一种文化的众多方面不可能在同一时间里以同样比例发生变化。一些方面感受到的压力比别的方面大，于是便发生变化，在不同程度上拉着别的方面一起变化，我们不可能总是预计到什么先变化，因为这在各个社会因其历史和传统的不同而不同；我们同样不可能预计到文化的哪些方面会被拉着一起变化，或者以什么比例变化。防止变化不平衡的唯一办法就是防止一切变化，但这是谁也无法办到的。

当然，虽然我们不能预见因任何特定事件而产生的所有变化，这是事实，但是这并不意味着我们不能够对变化的进程施加任何影响。例如，我们知道，工业化过去曾在许多国家造成城市贫民窟；但是我们也知道，如若采用适当的城市规划措施，实行工业化而不产生贫民窟也是可能的。我们知道，在其他一些地方，伴随着工业化而来的是大批劳动力从乡村迁移到城市然后又倒流回去；我们知道，这种现象也是能够控制和杜绝的(第四章第三节(三))。更加难以预测的是，人们对下列问题的态度会有什么变化，比如家庭关系，对待部族权威的尊重，宗教仪式或者合同义务的神圣性。一些人担心的是，旧的道德价值观随着经济增长的新酒倒入社会稳定的旧瓶而化为乌有。旧的关系瓦解到何种地步大概部分地取决于发展是如何主持的。如果这种发展是由蔑视老的政治，宗教和家族领导人的外国资本家和政府主持的，那么这种发展将会比

由已经确立的领导人主持的发展更加迅速和有效地破坏现行权力结构。有时有人说，日本人改造西方资本主义，使之适应他们自己的生活方式，不过这是不是一个自觉的过程，是令人怀疑的。事实是，日本业已存在的领导集团主持的资本主义，使新的方式和旧的权力之间的冲突减至最低限度。当经济增长从阶级意义上讲最少革命性时，亦即当新的企业领导人得到老的政界、宗教界和社会领导阶层承认和赞助时，从它对人的态度和社会关系的影响来说，它产生的革命性影响也最少。这也是亚洲国家和非洲国家对经济增长的反应的巨大差别之所在。在亚洲，旧的宗教和政治制度要比非洲稳固，没有为西方的影响所彻底摧毁。而在非洲，欧洲的资本家和政府对既定惯例、宗教和生活方式，只要它们与欧洲人的利益相悖，就采取反对的行动或者采取蔑视的态度，其结果则是更大范围的土崩瓦解。

制度一旦开始发生变化，就会越变越厉害。旧的信仰和关系改变了，新的信仰和制度渐渐变得相互一致起来，并朝着同一方向进一步变化。尽管这样，不会发生这样的情况：经济增长一旦开始，会永远继续下去；经济衰退一旦开始，便永远制止不了。

首先，一切增长往往有其规律性，这就是说，它开始时缓慢，逐渐加速，然后又放慢下来。这是因为刺激增长的每个因素最终都会接近极限。可用一个假设的例子来说明。当收音机问世时，公众并不了解它们可能的用途，疑心重重；最初只销售几台，可是收音机逐渐变得很受欢迎，很快就像热饼一样抢手。但是在每家都有一台收音机时，销售额差不多便到了极限。一旦到了这个极限，销售额的增长率便陡然下降。第二节销售额可能增加一倍，第三

年增加两倍，第四年增加三倍，但是不能永远每年都增加一倍，因为根本没有那样多的人。制度的变化也是这样。当提出某种新的原则时，它首先遭到反对。但是经过一段时间后，这个原则会受到欢迎，人们开始热情地将其应用越来越广泛的社会关系中去。但是必定会有这样一个时刻到来，届时这个原则垄断了几乎能应用的一切有关领域。经济增长是对连续不断的刺激的反应，而每个刺激最终会达到极限。因此，持续稳定的增长只有偶然在新刺激的产生始终正好接上旧刺激的消失的情况下才有可能。实际上，我们能够指望的最好的情况不是一种稳定的增长率，而是由相对平静时期分隔开的连续的增长高潮。

但是，经验表明，即使是有节奏的增长也可能会终止。有些社会表明，在经济出现强有力的增长之后会出现停滞和下降——甚至下降到一无所剩的地步。增长之后可能呈现停滞，正像停滞之后可能出现增长一样。历史上也有增长加速和减速的转折点。对动态进程所进行的各项调查表明，人们最感兴趣的是转折点。因为紧接转折点之后出现的累积过程是比较容易理解的。所以，我们必须对研究这些转折点给予极大的注意。

让我们先来谈谈加速问题。我们业已阐明，对经济增长最重要的是抓住机会。因此，加速增长或者是由于产生了新的机会，或者是由于制度的变化使人们现在可以抓住业已存在的机会，或者由于上述两个原因。

新的机会也许是多种多样的。新的发明可能会创造新的商品，或者降低生产老商品的成本。新的公路，新的海上航线或者交通运输方面的其他改善都可能为开拓贸易创造新的机会。战争或

通货膨胀可能造成新的需求。外国人可能来到一个国家，开展新的贸易，投资新的资本，或者提供新的就业机会。这样一些新的机会在很大程度上是独立于现行制度之外的。情况未必完全如此，我们将在以后的几章里研究制度对于创造发明率或外国资本流入数量等问题的影响。然而由于这些问题不是有赖于一国的制度，所以可能出现更多的机会，其原因与制度的变化无关，而机会的增多将会引起制度的变化。

也有可能在基本经济因素不变的情况下制度发生变化，使行动自由增大。一种可能的、但是不常见的情况是，统治者改变主意，准许人民以先前严禁的方式进行活动。较为可能的情况是，国家受到某种冲击，诸如发生战争、饥荒、飓风、地震、瘟疫或其他灾难之后政权发生变化。这样的冲击有时会削弱喜欢保持现状的统治集团的控制，从而使权力落入锐意变革的人的手中。

因此，经济加速增长或者是由于经济状况发生变化，创造了以前从未有过的机会；或许是由于制度发生了变化，为抓住机会提供了更大的自由。实际上，加速增长的转折点通常同这两种变化都有关。经济状况已变得更有利于经济增长，这大概是因为外贸的机会越来越多，而这又加强了那些希望朝着允许扩大自由的方向进行制度改革的人的力量。

革新者始终是少数。新思想最初总是由一两个人或极少数人付诸实施的，不管是技术方面的新思想、还是新的组织形式、新的商品或其它新生事物都是如此。这些新思想也许会很快就被其余的人所接受。然而更可能的是它们遭到怀疑和不信任，因此，即使有所进展，最初的进展也只能是很缓慢的。过了一段时间，这些新

思想被认为是成功的，那时就被越来越多的人所接受。因此，经常有人说，改革是精英们的事，或者说，改革到什么程度取决于某个社会领导人的素质。如果这种说法的含义仅仅是绝大多数人并不是革新者，而只是仿效别人所做的事情，那么，这种说法是千真万确的。然而，如果认为这种说法的含义是所有这些新思想均为某个具体的阶级或集团所掌握，那就多少会引起人们的误解。因为每个革新者都是单个的人，他们在某些事情上也许是先进的，然而在另一些事情上又是同样反动的；他们同其他革新者并没有必然的联系，无论是在阶级和亲属方面，还是在其它方面都没有必然的联系。然而有时有这样一种情况：革新者形成一个单独的群体，或者至少不得不成为一个意识到具有共同利益的群体，因为他们在前进道路上遇到的障碍使他们不得不联合起来进行自卫或发起进攻。新思想最初并不是在任何一个阶级中产生的，但是，提倡者们很可能会发现，由于社会对他们的革新所进行的抵制，他们形成了一个新的阶级。

在经济增长理论方面比较富有成效的观察结果之一是概括出这样一个结论：在转折时刻进行改革时起最重要作用的是"新人"。这意味着，在那些抓住新机会或实行增加行动自由的制度改革的人中，很少发现是过去经济处于相对停滞状态时的统治阶级。首先，统治阶级通常满足于现状；他们不需要寻找新机会。只有那些对现行制度感到失望的人才寻找利用他们的才能和实现他们的抱负的其它途径。同时，提倡改革的人既不是居于社会结构最上层的人物，也不是处于底层的人。处于底层的人可能在奴隶制、农奴制或种姓制度中受煎熬，没有能力去抓住新机会；或者说他们可能

太穷，太缺乏教育，缺乏勇气和传统的进取心。因此，新人来自社会的中间阶级，也许十分接近上层，故有一定的经济实力、一定的个人自由和一定的活动传统。在日本，1868 年出现的那批新人就居于贵族中比较下层的人物，他们对失去过去的特权感到恼火。在西欧，13 世纪和 14 世纪出现的新人过去是农奴或他们的后裔，这些人逃到城市后得到了保护。在非洲，新人是失去了部落特征的人，这些人接受过一点西方的教育，他们再也无法适应部落的老模式。不用说，这种概括并非是一成不变的，在这些新人中也许有一、两名过去的贵族，也许还有一、两人来自最底层阶级，因为阶级状况始终会有个别的例外。这种概括只是说绝大多数新人将来自中间阶层。

其次，新机会也许会对现在的统治阶级的经济力量提出挑战。它们可能会改变土地的价值，土地是统治阶级财富的基础。新机会也许会对农奴制或奴隶制提出挑战，或者可能通过提供新的就业机会，把工资提高到使统治阶级感到难堪的程度。因此，统治阶级将对新机会持敌对态度，有可能出现一场权力之争，甚至发展到内战的程度。另一种可能是，新机会并没有在经济上对统治阶级构成威胁，这是从减少他们财富这个意义上来说的，但是，最终将在政治上对他们构成威胁，也就是说，随着这些新人逐渐富有起来，他们将要求享有同样的威望和同等的政治权力。在这种情况下就有可能取得妥协，因为统治阶级可能仿效那些新人利用新机会（例如，想一想过去拥有土地的贵族在英国煤炭和钢铁工业的早期发展中所起的作用）。统治阶级还可以用通婚或使一些新人变成贵族的办法同意把一些新人拉进他们的行列。因此，新机会的

出现在极端的情况下可能需要进行一场内战；但是，也可以在经过不是那么激烈和残酷的斗争之后达成妥协来实现。

"辉格党"历史学家往往突出革命在实现变革中的作用，而"托利党"历史学家却贬低革命的作用。辉格党认为，看来变革的高潮必然是革命——就像鸡蛋破裂孵出小鸡或蝶蛹破裂飞出蝴蝶一样。另方面，托利党指出，许多根本性改革是在没有爆发内战的情况下实现的。老的统治阶级可能采纳新思想，因此可能成为新的统治阶级的一部分；或者他们可能同新人妥协，把新人纳入老的统治阶级的行列。如果发生革命，那也要在新人崭露头角以后很久——也许要过好几个世纪——才会出现；因为只有当他们在相当长的时间内取得了极大的成功和牢牢地站住脚跟以致能控制足够的武装部队来反对和击败政府时才能发生革命。到这个时候，他们谋求的绝大部分权利早就得到了。然而，这些说法是言过其实了。这些说法完全适用于英国内战、法国革命或者美国北方和南方之间的独立战争，因为无论如何这些革命所确立的观点即使在未爆发战争的情况下再过一两代人的时间可能已被接受。但是，它们却不适用于海地革命、日本的维新、中国革命、俄国革命以及 20 世纪欧洲和拉美相继发生的使独裁者掌权的起义。有些革命也许是"不必要的"，因此历史似乎顺应了它们的潮流；但是，另一些革命是同过去彻底决裂，甚至扭转了过去的趋势。

另一种观点认为，市民在使经济加速增长方面始终起着决定性作用。市民对改革所作的贡献很可能比乡下人所作的贡献大，这并不是由于他们在生物学上比别人优越，而是由于环境或机会的缘故，这大概是符合实际情况的。因此，在中世纪的最后几个世

纪里，欧洲由城市带头掀起了争取扩大经济自由的斗争；但另一方面，市民之所以在组织大多数政治运动的过程中往往起主导作用，不管这些运动的目的是争取扩大自由还是相反，是因为通常是由城市进行治理的，而这对那些政治上有抱负的人具有吸引力。市民在促进贸易、制造业和在当前促进发明方面起带头作用是很自然的事情；在近几十年的科学革命之前，发展农业技术主要依靠乡下人也是很自然的。另外还据说城市的气氛对于采取有助于经济增长的态度和观点比较有利。大批的人聚集到城市，为了生存而展开竞争，这一事实削弱了亲属关系和对地位的过分尊重；促使建立不受个人感情影响的经济关系，只要机会合适就愿意做生意；而且使人们增长才智。诚然在这些方面和其他一些方面，人们也许应该对商业城市和军事、教堂或政治城市加以区别。此外，城市里文娱活动丰富多彩，这意味着花钱的机会实际上是无限的，财富往往使人们得到同出身一样的威望，奋斗精神受到了激励。另外还据说，市民比乡下人思想开放，不那么迷信，因此更能从事那种最终能使技术得到改进的科学研究工作。乡下人对自然的力量印象很深，因为自然界的旱灾、水灾、风暴、庄稼的传染病和其它一些表现自然力量的灾害经常使他种的庄稼颗粒无收。另一方面，城市的建设者却充分掌握了自然界的秘密，能够筑起高大的建筑物，把水蓄进大水库，把它输送到他需要的地方，还能把天上的电用来为自己服务，等等。因此，市民比较容易相信：人能够做他想要做的一切，只要他作出了足够的努力。毫无疑问，市民的态度在许多方面不同于乡下人，这仅仅是因为城市使大批人聚集在一起。同样毫无疑问的是，有些结果特别有利于经济增长。但是，城市在经济

增长速度放慢的转折关头也起了作用。因为城市是暴民的场所，这些暴民既可投入解放运动，也可把暴君推上权力的宝座，从而减少经济自由发展的机会。另外，城市还是垄断组织——商人协会、行会、工人联合会——的所在地。这些垄断组织的目的在于限制机会和排斥新人。城市在限制家庭规模方面起带头作用，这对增加人均收入有时能起到好的作用，有时起坏作用。城市在减少工作量、使人们对工作感到枯燥和不满，而不是尽最大努力去干好自己的工作的运动中也起带头作用。因此，如果可以说城市引导经济摆脱停滞进入增长，那么同样可以说城市引导经济从增长转入停滞。

另一种多少有点对立的观点预料，经济"边界"一带经济的增长势头最强劲。很难给这种"边界"下一个定义：它既包含在地理位置上远离一个国家商业首都的地方的概念，又包含人类和自然界之间的疆界这个概念，也就是说某个人口比较稀少的地区，边界可望促进经济增长，这一方面是因为定居的机会吸引着移民，另一方面还因为它们远离首都，不易受法律、习惯或有组织的集团所施加的压力的控制。因此，它们的制度是自由的，容易适应环境，机会和自由的这种结合把一些精力充沛的人从人口比较稠密的地区吸引来了。因为这些人觉得自己在比较保守的条件下无法施展才华。这种概括在历史上是否站得住脚是值得怀疑的。如果一个国家有丰富的资源，不管是否在边疆地区，它就会吸引移民；如果一个国家吸引了大量移民，它的社会制度将是灵活的。随着它的资源开始耗尽，或它的所有土地都已耕种，或它特有的优势被削弱，那么移民就会减少，它的社会制度就会趋向于比较稳定。这些似

乎是事实。但是没有特殊的理由把这些情况同边疆联系起来。边疆地区有时有吸引人的资源，有时没有。世界上的每个国家在其几千年的历史上都拥有这个意义上的边界，但是，这种边界在确定经济增长的速度时发挥重要作用的情况却是极其罕见的。

有人认为，从两个国家或两种文化的会合点这个一般政治或文化的意义上来说，边界是重要的，这种观点有说服力得多。这是因为外国人通常在经济增长方面起着决定性作用。实际上，据我们所知，几乎没有哪个国家可以完全靠国内的发展来加速经济增长，这种情况似乎在五千年前肥沃的新月地带，在中国和在文艺复兴时期的意大利发生过。大部分其它国家的经济加速增长，在很大程度上应归功于同外国的接触。外国人带来了社会行为和社会关系的新概念，这些新概念向既定模式提出挑战，并削弱对它们的道德规范的信任。外国人还带来了发展贸易或就业的新机会。外国人可能还起到使现有的统治阶级放松控制的作用，使新人有机会在经济上大显身手或在政治上发动政变。外国人可以用战争恐吓，或者发动战争，或征服那个国家，或者甚至把现有的统治阶级赶下台等手段来达到上述目的。征服者的做法各不相同，这就可能使改革的前景截然不同。有些征服者同现有的统治者实现和解，并支持这些统治者反对持不同政见者的集团；而另一些征服者却支持持不同政见者和推翻统治阶级。最近几个世纪的情况表明，英国人和法国人在这方面的做法存在着有趣的差异。在印度以及在非洲那些统治阶级力量强大的地区，如尼日利亚北部，英国人习惯于支持统治阶级，而同新人的关系始终很糟，因此，新人们就把帝国主义同反动和停滞等同起来——这种等同肯定并不符合

整个帝国主义的实际情况。另一方面,法国人却相信同新人实现和解,甚至试图把非洲人或亚洲人变成法国人,把他们作为法国帝国制度的一部分,甚至让他们担任最高级的职务。然而,决不要以为我们强调征服者,因为无论是否发生战争,外国商人也起到同样重要或更加重要的作用。

外国的影响还起一种间接的作用,也就是说促使民族主义情绪的增长,这种民族主义情绪当今往往对经济的发展产生重大的影响。民族主义的政治运动使我们联想到现在处于或最近一直处于殖民地地位的国家,但是,民族主义情绪决不只限于这样一些国家。当今几乎所有的“落后”国家都怨恨他们自己落后,因此渴望促进经济增长,由于落后纯粹是一个相对的字眼,希望自己的国家经济的增长不落后于其它国家的那种愿望,在像英国和中国这样极不相同的国家的经济政策中都在起作用。

强烈的民族主义情绪有时会促进经济的增长,但是情况并不总是这样。因为参加政治活动的“新人”和参加经济活动的“新人”不是同一批人,他们未必出身于同一阶级,并不总是互相同情。首先,并不是所有的民族主义政治家都赞成经济增长,其中有些人,如甘地,就反对“西方主义”,相反希望恢复过去的一套。然而,这些人在民族主义领导人中属于少数。其次,参加经济活动的许多新人是外国人,因此,遭到民族主义领导人的怀疑和厌恶,这些领导人不是对他们进行鼓励,而是为他们设置障碍。第三,许多民族主义领导人具有社会主义倾向;因此,他们甚至对本国的资产阶级都表示怀疑,想限制他们的活动。但是,民族主义政府仍然倾向于使他们国家的经济实现“现代化”;其中有些政府扩大教育设施,或

者保护农民不致受到贪得无厌的地主的剥削，或者着手在公路、水利或其它公共服务方面实行积累资本的计划或者同社会等级制度和妨碍纵向流动的其它障碍作斗争，或者削弱迷信的教士的权力，或者采取其它手段来设法促进改革。民族主义是一种危险的力量，因为它的基础往往是在大批暴民中间煽起嫉妒和憎恨情绪；但是，民族主义有时也是建设性的力量，它正在实行有利于经济增长的制度改革方面发挥其作用。

这使我们又回到前面谈过的一点上来了，那就是：经济增长不仅靠个人的活动，还靠政府采取的行动。因此，经济加速增长的转折点在某些情况下可以同某一群人——如民族主义者——掌权联系起来，这些人决心促进经济增长并且为了达到这一目的而采取积极的措施。用唯物主义的观点来看这些问题，新的私人企业家首先崛起。然后夺取国家，以此来达到他们自己的目的。然而也可能出现这样的情况：新的私人企业家和国家的新主人之间没有多大的联系；这两方中的任何一方都有可能先于对方出现；他们可能彼此采取敌视或冷淡的态度。如果政府有决心和明智的话，它就能为促进经济增长做很多事情，无论是改善公共服务、发展教育、改革制度、鼓励新兴工业，还是开拓新技术。我们将在最后一章再来论述这些问题。

下面我们接着研究一下标志经济增长速度减慢的转折点。在此，我们再次对由于机会减少而造成的速度减慢和在经济机会并没有减少的情况下由于进行限制行动自由的制度改革而造成的增长速度减慢加以区别。机会的减少很可能造成不利的制度改革，但是，我们想把这种情况同由于制度的演变而不是由于经济条件

的改变而发生的制度变化加以区别。

经济条件可能会由于各种原因而发生不利的变化。自然资源可能耗尽,或者人口增长可能过多或过少。有些资源比较丰富的国家可能发展成国际贸易中强有力的竞争者。资本或人才可能大量流向新的发展中国家。还可能出现自然灾害——例如地震或飓风,战争也可能起到类似的作用。有些人认为,从遗传学的角度来看也有可能发生不利的变化,原因是优等类型移居国外,或者不利的类型由他国移入,或者还由于优等类型与劣等类型通婚使优等类型不再成为优等,但是,我们对这个问题了解得不够多,不知道对这种看法应该给予多大的重视。还有一些人认为,存在着一些朝着经济停滞的方向发展的自然趋势,这种停滞同人们富裕后如何花钱有关;有些人说他们花钱太多,另一些人说他们节蓄过多,或者用来修筑坟墓和纪念碑的钱太多,或者贪得无厌的官僚阶层膨胀,等等。我们将在以后几章里研究这些问题。一方面从这些问题是否不可避免的角度,另方面从它们可能产生什么影响的角度来加以研究。目前,我们只要指出下面一点就足够了,那就是:经济可能由于这些原因中的某个原因而下降,而且过去就常出现这种下降的现象。

我们目前感兴趣的是探讨仅仅由于制度改革而引起的经济下降,而不是由于前一段中所提到的那些问题中的任何一个问题所引起的经济下降。由于所作的努力和取得的报酬之间的差距越来越大,或者由于进行贸易的渠道受到越来越大的限制,或者由于对经济自由的限制越来越多,就有可能出现经济下降。总有人希望这样的情况进一步发展。有些人通过多占他人的劳动成果而得

益,如地主和想当农奴主或奴隶主的人。这种人夺取政权甚至通过发动反革命来夺取政权,并利用所夺取的政权来恢复经济剥削并不是不可能的。还有一些人希望保持凭出身的贵族制,他们对旨在扩大机会均等的措施如累进税、免费教育和遗产税感到深恶痛疾;这些人也有可能掌权。还有一些想当垄断者的人,凡是其利益受到竞争损害的人都有可能成为垄断者;这几乎是指每一个人,因为竞争将损害我们作为生产者的资格,只有在我们作为他人产品的消费者时才使我们受益,因此,无论是政治上的左派还是右派在限制竞争、贸易、改革和增长方面可能很容易找到共同基础。最后,还有一批计划制定者,他们无论是左派还是右派,都不喜欢经济自由所带来的结果。因此他们可能成功地使管理人员、工人和控制资源的人受到条例的广泛制约,因而使改革的速度放慢。经济一旦开始增长,决非必然会持续增长下去。

必须强调指出:制度改革并不完全取决于自然环境、技术或其它物质条件的变化。这些因素的变化固然常常促使制度的相应变化,但是也可能出现这样的情况,即在物质条件还没有发生变化的情况下,制度可能会自行发生变化。因此不能把海地革命归因于技术或环境的变化。海地革命摧毁了在奴隶制基础上发展起来的繁荣,使该国变得贫穷和自由。由于过分强调经济趋势具有支配政治和其它社会信念和社会关系的威力,从而出现了相反的观点。经济趋势可能有助于形成这种或那种行动方针,但是,政治倾向,或社会态度的倾向、或习惯和禁忌的倾向则可能完全相反。繁荣的经济可能仅仅因为人们采取与经济发展不一致的习惯或信仰或者因为推行不利于经济增长的制度改革的人掌权而被摧毁。

一个社会是否允许某些集团利用政权来达到限制经济发展的目的，这在很大程度上取决于人们在政治和经济问题上受过多少教育。如果有足够的人重视自由经济并且时刻注意保持这种经济的话，经济将继续保持自由。要说明为什么有些民族比别的民族容易取得和维护自由，就需要作长期的调查，很可能得不出最后的结论。就我们的研究目的来说，说明下面这一点也就够了，即有些社会具有自由的历史和传统，而另一些民族具有长期的独裁统治的历史和传统。一个有长期自由传统的国家必定会时刻注意保持它的制度的自由，如果它们屈从，那么我们可以推测，它们一定是遇到了严重的问题，如战争或经济资源减少，从而动摇了对自由的信心。而长期来制度不自由的国家发现很难赢得和保住自由。

历史和传统的这些差异有时可用某个国家所处的地理位置来加以解释。因为正如外国的影响在帮助经济开始增长方面起到重大作用一样，外国的影响在帮助避免经济下降方面也起到重大的作用。如果一个国家容易进入的话，它最有可能保持自由制度。因为那样的话，社会结构就不容易僵化。就可以进行人员、商品和思想的交流。新机会造就新的富翁和新的穷人，保持着社会的纵向流动。新思想使比较灰色的迷信思想无法立足。经常同生人接触使人们必须根据他们的长处而不是根据他们的地位来看待他们，等等。与外界接触并不能确保自由；甚至还可能增加被外国征服的危险性。但是，这却使自由的敌人比较难以占上风，甚至外国征服者都有可能认为不妨碍经济的增长对他们是有好处的。

(二) 变化的周期

本章将从一个特定的角度来研究制度问题，也就是说通过使努力和报酬相联系，通过促使经济专业化，或通过增加经济自由等手段，使制度朝着促进或限制经济增长的方向演变这个角度来研究制度问题。我们研究了这一演变加快速度的问题以及那时正在进行累积过程；我们也已看到有可能出现减速及其本身所具有的累积下降力。我们接着要研究社会演变的理论。是否有一条制度改革必然要遵循的路子？是否要经过一连串的阶段？是否不可避免地要取得“进展”？或者历史是否沿着某种周期的曲线向前发展？

许多人认为，历史表明每一个社会必须经过演变过程中某些特定的阶段。这些阶段的划分根据作者的兴趣不同而有很大的差别。如果作者对人们的谋生方式感兴趣，他就可能认为社会必然从游牧生活、定居务农、经商、然后发展到开办工厂的过程；可能认为制度的变化是同这些谋生手段中的每一种手段相适应的。如果作者对阶级关系感兴趣，他就可能认为社会的发展过程是原始共产主义、奴隶制、农奴制、无产阶级和“社会主义”。他可能研究宗教的变化，从灵魂独立说和崇拜祖先到一神论和理性论。或者在政治思想方面，他可能宣称发现人们从对家庭的忠诚渐渐扩大到对全村、国家、帝国，最后到对联合国的忠诚。

认为发展必然是从一个阶段到另一个阶段的思想不再是一种流行的思想。甚至共产党人都已经放弃了认为一个国家在到达社会主义之前必须要经过资本主义阶段的观点，或者自从中国落入

共产党人之手以来他们还放弃了只有城市无产阶级，而不是农民，才能实现共产主义的观点。现在有一点是清楚的，那就是：一个社会可以跳越这些阶段中的一个或更多的阶段，比如说从“农奴制”跳越到“社会主义”。同样清楚的是，它不仅可以“前进”，而且还可以“倒退”，比如在政治上从忠于帝国倒退到忠于种族或民族，或倒退到忠于地方。不再认为阶段不可避免的一个原因是我们更加认识到了一个社会对另一个社会所产生的影响。过去，当社会处在比较与世隔绝状态时，每个社会也许有可能不顾外界发生了什么事而只顾自己一个阶段一个阶段地向前发展；而现在，几个大国的影响扩及到了全世界，甚至连最原始的社会都发现它们自己在效仿最先进的国家，而不顾它们在发展“阶段”上存在的差别。同时，那些认为自己具有最先进思想的人常常也把他们的传播技术看成是无往而不胜的；共产党人认为，他们可以把每一个社会都变成共产主义社会，不管它处在什么阶段；理性论者认为，理性论能给大家带来好处；国际主义者把他们的信仰传播到了最遥远的和自给自足的乡村。认为阶段不可避免的思想遭到了那些认为自己已经达到最高阶段的人最激烈的抗拒。

阶段论在某种程度上也同社会必然进步的思想密切有关，因此也随着这种思想的淡薄而衰落。关于社会必然进步的思想在人类历史上是一种比较新的思想。在 18 世纪以前，人类更多地认为，过去曾有过一个黄金时代，因此，历史上记载着人类的衰落。在其后两个世纪的时间里，关于社会必然进步的信念占据了人们的头脑，当生物进化论的出现使肉体、思想和精神三位一体臻于完善时达到顶点——思想朝着理性主义演变，精神朝着自由主义演

变。当今,几乎没有什么人认为,进步是必然的,许多人甚至对进步是一个有意义的概念也表示有异议。当然,为了把这个问题放在我们有限的兴趣的水平上进行探讨,就不可能认为制度的累积变化会朝着有利于经济增长的方向发展,因为很明显过去曾有很多时候出现了相反的现象——在奴隶制取代自由的时候,在为贸易设置的越来越多的障碍削弱了专业化的时候,或者在越来越僵化的社会阶级和种姓制度减少了活动余地的时候,就出现了相反的现象。经济增长并不是必然的,甚至最蓬勃向上的增长势头都有可能被扼杀。

19世纪的乐观主义者当然知道经济增长在过去经常被扼杀的事实;他们之所以认为社会必然进步是基于这样一种思想,即人——或者至少是欧洲血统的人——通过积累知识"逃避了历史的束缚"。为这种见解的最合理的辩护似乎是说,过去经济增长被扼杀是可能的,因为人们对这种增长及其遭扼杀的方式了解得不够。他们失去自由是因为他们对政治科学了解得不够多,意识不到自由会遭到攻击和建立不起坚不可摧的防线。他们允许采取一些扼杀经济增长的措施是因为他们对政治经济了解得不够多。随着社会科学知识的积累、它在人民群众中间的传播以及在人与人之间的关系中更多地采用理智的态度,经济增长此后就有可能得到保障。20世纪失去的正是这种对人类事务中理智力量的信念。我们知道人类的事务是受人的愿望支配的,这些愿望的正确与否是不能用理智来证明的,它们也不能完全靠理性的表示来反对。

不同意必然增长或必然下降的观点未必就同意周期的概念。相反人们可能采取一种中立的态度,既否认增长是必然的,也否认

周期运动是必然的。因为增长率的变化并不完全由于制度演变的结果。我们要再次对由于经济机会的改变而引起的变化和由于制度的演变而引起的变化加以区别。由于人口增长的速度超过一个国家所拥有的资源增长的速度，或者由于自然灾害；或者由于世界贸易路线的改变；或者由于世界对这个国家专门生产的产品需求量下降；或者由于不是在内部的制度改革中所出现的其它许多原因，增长速度都有可能减慢。人们甚至可能认为，由于上述原因中的这个或那个原因，增长一定迟早会结束，他们不认为必然会出现制度变化周期。不过，本章只探讨由于制度的演变而引起的变化；由于其它原因引起的变化将在后几章论述。

关于制度变化周期的理论认为，增长促使收缩，反之亦然。但是并不因此而认为，这种周期的长期影响将不会使生活水平发生变化。因为周期运动与长期的增长或下降完全一致。这并不是说上升和下降的幅度必须完全一样。所需要的仅仅是增长和下降应该交替出现。

关于制度变化周期的理论有三种，分别从生物学、社会态度和社会集团这三个方面来论述。

生物学理论认为，朝着一个方向的运动同一种生物学类型有关，而朝着另一个方向的运动则同生物学上的另一种类型有关。生物学上一种类型的人施加的影响有利于一种促进经济增长的制度，而另一种类型的人则倾向于那种限制经济增长的制度。所以根据这种理论，生物学上的这两种类型互相交替。当“进步派”掌权时，他们促进经济增长。可是，统治阶级必然会由于“非进步派”的存在而使自己的力量被削弱。为什么会出现这种现象，目前尚

不清楚。也许是由于“进步派”没有能繁殖足够多的后代——社会上的统治阶级通常比其他人生的孩子要少。也许还由于“进步派”同“非进步派”通婚的缘故。我们对人类生物学和社会行为之间的关系了解得不够多，无法对这一思想进行有益的探讨。

社会态度的周期与生物学上的差异不相适应。但是却与我们每个人心目中所怀有的截然相反的愿望相适应。我们每个人既看到增长的好处，也看到稳定的好处；既希望自由，也希望有所控制；既希望有物质产品，但同时也认识到，同精神价值相比，物质产品是毫无价值的，等等。当经济开始增长时，我们热情支持，但是，过不多久就使人生厌了。我们开始渴望稳定；我们反对实利主义，又恢复到精神至上，等等。因此，社会态度是时而赞成增长，时而反对增长，社会制度也同样不断变化。然而，这种理论除非能使态度的变化和制度的变化联系起来，否则就无法说明社会变革的原因。因为制度是通过各个集团的人的努力发生变化的，通常是因为制度改革对他们有利（包括物质的、政治的和宗教的），而这种改革遭到其它集团的抵制，因为他们希望保持现状。因此，对于任何社会变革的理论，都必须从具有不同利害（不一定是物质利害）的社会集团的角度去理解。

从社会集团的角度来看，周期理论也许是理想主义的，也许是实利主义的。就像我们刚刚研究过的理论那样，理想主义理论认为，人的信仰是在截然相反的两个极端之间摇摆的。我们或者赞成改革，或者赞成稳定；或者希望得到自由，或者支持权威；或者关注这个世界上的事情，或者热情地牵挂着上帝，等等。当时无论哪种信仰占上风，便能站住脚根；有那种处世哲学的人便会获得权

势，体制度是按照他们的思想制定的。然而，过不多久，人们便开始起来反对他们的生活方式。他们的人生观失去了在当初确立时所富有的那种朝气；贪污腐化现象开始出现；哲理思想不适应的现象更为明显。因此，出现了对立的学派，一些个性激烈的人迟早将建立一种得到广大群众支持的“新的”信仰。那时，我们就会进行一场宗教改革，或者一场政治革命，或者是不管什么形式的改革和革命。这些理想主义的理论认为，人的行动是受到应该过什么样的生活的思想所支配——从政治、宗教或浪漫的角度来说都是这样。这些思想本身如与物质利益不一致，便能引起社会改革；如果这些思想同物质利益相一致，那么，这些思想在社会改革中是主要的，而这些思想所吸引的利益则是次要的（例如，是希特勒吸引了资助者，而不是资助者造就了希特勒）。

另一方面，实利主义理论主要是从不断变化的经济利益的角度来看待社会变革的。这些理论可能采取两种方针。它们可能认为，开始促使经济加速增长的新经济阶级——“新”人——到一定的时候会转而反对进一步改革。它们还可能认为，经济增长会引起由于这种增长而遭到损失的那些人的反对，因此，这些人到一定的时候会组织起来限制进一步增长。

第一种方针可表述如下，当新人取得权势时，他们积极主张“门户开放”。他们支持竞争、扩大贸易、纵向流动，等等。然而，一旦他们巩固了自己的地位，他们开始关心保护自己的地位，而不是确保为他人开放门户。过去的自由贸易者现在却鼓吹征收关税，过去主张进行竞争的人现在却千方百计地实行垄断。过去在社会上一心向上爬的人现在把他们的子女送到那些只限于某些人可进

的学校去上学，试图确保他们拥有进入经济界的特权。激进派变成了保守派。因此，社会制度开始僵化。此外，经济状况也发生变化。使新阶级变得富有和拥有权力的那些机会趋向消失；因为技术、需求和供给来源都发生了变化。经济增长是对一系列刺激的反应，每一个刺激都可能得到不同于上一个刺激的对待；这个阶级可能无法使自己适应这些接连不断的变化；它可能感到它的财富受到了威胁，因此可能采取措施来防止发生不利的变化。一个统治阶级之所以渐渐失去自己的适应能力是因为它受了自己传统的束缚；它总是夸耀使自己掌权的那些箴言和技术，总是向后看，总是把作为先驱的祖先的做法理想化。因此，当条件发生变化，需要新的技术时，这个阶级就无法应付，因此成了前进道路上的阻力。当这一阶级刚刚崛起时，它的新人必须首先向当时正在台上的统治集团进行挑战，然后才能最充分地利用他们的机会，而现在他们反过来可能变得同过去的统治集团一样，渴望保护自己不受新一代新人的挑战。

第二种方针是由于经济加速增长而受害的那些人的行为产生的。首先，有些人所掌握的技能只适应于老的技术或需求，他们无法适应日益变化的条件。有些手艺人建立了工会保护自己，他们对学徒或增添新手施加种种限制，坚持严格划分哪些是只有他们才可以做的工作。还有一些小店主对大规模零售业的发展感到愤慨；因此他们为了保护自己而联合起来对制造商施加压力，或者到处游说要通过法律来控制联号商店。还有许多各种不同的集团受到变革的影响，其中有许多集团组成协会和施加压力，以制止或减缓使他们深受其害的变革进程。因为我们每个人作为生产者都有

可能受到变革的影响，所以经济增长所招致的敌人同所吸引的朋友一样多。当社会制度建立不久、并显示出具有提供商品的能力时，人们对它热情支持。但是，随着持不同政见者人数的增多，统治阶级再也得不到被统治者的忠诚。社会出现分裂，出现一场新的权力之争。在斗争过程中，统治阶级往往对自己失去信心，并放弃它形成时所依据的原则，为了保护将受到变革损害的那些人的利益而设置障碍。于是经济增长的速度就减慢下来。

毫无疑问，这些事情都可能发生。同样，我们不能说这些事情必然会发生。如果存在着周期，由于我们无法完全解释清楚的原因，这个周期在某一些社会中比在另一些社会中完成得更为迅速。如果我们问：为什么“A”社会能如此长期地保持着自由，而“B”社会却如此轻易地丧失了自由，我们常常不得不作出这样的解释：“这些人不那么走极端”，或者说“这些人政治意识比较强”，等等。但是，如果“A”社会能比“B”社会坚持的时间长的话，它也许能无限期地坚持下去，从经验教训中懂得存在着哪些隐患。也许这种“无限期”的期限太长；但是，不管怎样，我们显然无法预言这种周期将有多长或多短，如果制度变革的时间推迟得太久，那么，经济增长可能由于不是由制度变革拿本身所引起的许多原因中的这个或那个原因加速或减慢。总之，制度有可能以有利于经济增长或不利于经济增长的方式发生变化。这种变化可能是对往事的一种反作用，也可能不是。如果它是对往事的一种反作用，可能会很早出现，也可能拖延很久。关于变化的方向，我们所能说的大概就是这些了。

第四章　知识

促使经济增长的近因是:努力节约、知识积累和资本积累。在前两章中,我们从价值以及从制度两个方面对努力节约进行了论述,价值大的节约看来是值得履行的,制度既能鼓励努力节约也能使这种努力不起作用。在本章中,我们将探讨知识的积累和应用,下一章将论述资本的积累。在序言中,我们业已着重说明,这三个因素所以分开论述仅仅是为了分析的方便;这三者是同样重要的,是相互依存的。

经济的增长既取决于有关事物和生物的技术知识,也取决于有关人和人际关系的社会知识。前者往往在这个范围内加以强调,而后者也是同样重要的,因为增长取决于学习如何管理大规模组织或创建有利于努力节约的制度之类的事情,就像增长取决于培育新的种籽或学习如何修建更大的水坝一样。

本章分为三个部分。在第一部分中,我们论述知识积累的过程;第二部分论述知识在生产上的应用;第三部分论述培训。这样划分也仅仅是为了分析起来方便一点。知识的积累和应用是相互促进的,有一方面落后,另一方面也必然落后。

第一节 知识的增长

知识的增长是因为人生来就有求知和喜好实验的本能。人的求知欲使得他要探询事物的究竟，因为这些事物引起他的注意，虽然它们与他遇到的实际问题并无直接关系。正在实施的实际任务和他们提出来寻求解决的种种问题，也大大刺激了他要求进行实验的愿望。

因为每一代人都要靠其先辈遗留下来的知识，有助于知识积累的最重要的发明就是文字的发明。在文字发明之前，每一代人只能把头脑中能够记忆的事情传下来——如果我们拿在有一个特别指定的历史学家阶层的原始社会中文盲历史学者留传下来的多少历史，同文明社会留传下来的历史的数量相比——例如比较一下 19 世纪的这两种历史——我们就能发现口传下来头脑能记忆的东西是多么微不足道。甚至更为重要的是文字艺术的描述抽象概念时的差异。譬如，数学的进步要是没有文字是不可能的(许多未开化的社会甚至没有词汇来描述十二以上的数字)，而在其他每个研究领域，目不识丁的人的知识必定停留在抽象的最初阶段。

使知识增长率出现各种差别的第二个发明是科学方法的发明。这确实是哲学家们的功绩。逻辑和玄学的发明起源于古希腊，但是直到近两千年以后，文艺复兴重新打开这些研究领域时才得到发展。从那时起，知识的增长率比之以前出现过的任何增长率都是非常高的。

因此，人们在考虑知识增长时必须区别三个时代，即文明前时

代，有文字而无科学方法的时代和科学方法的时代。同样，我们还必须根据社会是否开化和社会的文化与哲学是否具有科学观点来区别各个社会。

关于适合知识增长的条件的论述，有很大一部分涉及第二阶段的社会——开化而处于科学前的社会。人们不禁要问为什么有些国家在这个阶段的进步比另外一些国家的进步要快，或者在同一个国家里，某几个世纪的进步比其它世纪的进步快。关于处于开化前阶段的国家，也可提出类似的问题，虽然我们对这类问题不提得很深，因为开化前的各族人民的技术成就没有那样大的差异（他们发明同样的工具、农业、熔炼和其他技术工艺，主要差别是他们是否使用轮子，是否有本事用石头造房子），也还因为实证太少。在开化而处于科学前的社会，差别比较大，实证也比较多。不过，要回答问题同样不容易，由于它们对我们时代的实际问题没有什么影响（现在各个国家都可分享科学革命的成果），我们在这类问题上将不花费大量的时间。

（一）科学前的社会

广义地说，科学前社会，在识字人中知识增长率似乎取决于他们的哲学态度和他们的阶级结构。

知识的增长要求具有推理、提问、实验的头脑。这一态度也许在一定的环境中得到最好的发扬，但是什么样的环境最有利，我们只能猜测了，我们不能希望在这一问题上得出靠得住的结论。在宗教信仰具有竞争性的国家，就是说有多种宗教信仰可供公民自由选择的国家，善于探索的头脑也许比在宗教是专制和垄断的国

家更加活跃。同样,在政治和经济权力分得很散和自由行使的国家,爱问根究底的头脑将处于最活跃的状态;这对于社会制度领域内的自由思索确是一个必不可少的条件。在经常遇到多种多样经历的环境中,头脑也会保持和发展询问的习惯;在游人来自全国各地的城镇而不是在乡村中,头脑以不同的方式保持和发展询问的习惯;在从事对外贸易经常得知不同的生活方式和办事方式的社会中,或者在拥有各种各样资源,提供各种各样职业,从而产生不同世界观的地区也是这样。知识通过各种文化的交流而大大增长起来,所以我们应预计到地理位置将发挥重要的作用。可能还有一种长期的模式:据说一个年轻的怀有抱负的民族善于实验,然而随着它顺利成长起来,它会墨守陈规,会为它的过去、它的种族、它的宗教和它的制度感到自豪,并对自由探索的美德失去信念。我们并不知道科学前的社会发展探索头脑的条件是什么,而且我们现在要找出这些条件同样是不可能的。

阶级结构对知识增长的影响也具有同样的情况。在这方面,人们根据他们认为新的工序是由上层阶级发明和应用的,还是由农民和工匠发明的,会得出不同的结果。至于上层阶级,有人认为科学的进步依靠有闲阶级的存在,他们有时间从理论进行思考并进行实验,但这种见解是值得怀疑的,其部分原因是在这样的社会中,在农活做完以后,几乎人人都有半年的闲暇时间,另一部分原因是在这种技术水平上,进步来自人们在干活过程中进行的观察和实验,而不是来自理论上的思考。也还有人认为,奴隶社会上层阶级对采用节约劳力的装置感兴趣的可能性不如自由社会的上层阶级大,但是我们已经提出(第三章第四节(二)),这个论点在商业

奴隶社会是不成立的。至于农民和工匠的态度,看来在很大程度上可能取决于允许他们保留多少劳动成果。如果地主和王公贵族不管他们生产多少产品,除了留下糊口部分之外,肯定会把他们的劳动果实统统拿走,那么他们就没有什么积极性从事发明或采用增加生产的办法了。这大概是在那种社会中影响技术进步的最大的一个社会因素了,因为在这种社会中,人们对工作的态度或许比有闲之士进行理论上推测重要得多。另一个"阶级"因素在这类社会中也许是重要的,那就是知识受垄断到什么程度。虽然我们称这些社会为开化社会,但事实上仅有一小部分人是有文化的,主要是僧侣、行政官员和商人。在许多社会中,有文化的人都小心翼翼地保守他们的秘密。没有文化的人也组成了行会,不让他们的手艺外传。如果知识成了少数人的秘密,知识就不会迅速增长了。

不管可能出于什么原因,各个社会赋予学者的地位,以及学者受尊敬和爱戴的程度大不相同——例如,考虑一下学者在中国或文艺复兴时期的欧洲所处的有利地位。不过,技术进步是否由于学者所处的地位的这些差异尚受到很大的影响,这看来是极可怀疑的,这不仅是因为对科学感兴趣的学者几乎没有,也还因为他们感兴趣的科学同技术相距甚远。在人类有文字记载的历史上的大部分时间里,技术的进步同我们现在所理解的科学,即同现有的一套抽象原则的应用没有什么关系。发明是靠两类人来完成的,一是靠干活的工人,一是靠专业发明家。前一类人包括所有那些在每天活动过程中观察如何改进工作方法或者对自己想到的事情进行实验的人。后一类人在任何时候都是少数人,通常是有闲之士,他们对当时的科学感兴趣。他们感兴趣的主要是玄学、神学或占

星术，如果他们把心思转而用在发明上，其成果只是偶尔具有实际重要性，这是因为他们脱离日常生活的实际任务，使得他们很难了解在哪些领域能够作出最有成效的实际贡献。在最早的年代，这些“科学家”极少考虑技术问题。然而，随着时光的流逝、技术知识的积累和第一批有关技术问题的论文的出现，研究这类问题的人越来越多了。在耶稣降生之前的五百年间，在希腊爆发过具有相当规模的机械发明热潮。此后，据我们所知，学者们对这些问题的兴趣局限于技术和其他方面的推想，直到文艺复兴之后，没有出现过类似的热潮。

要说明一个国家技术知识增长率下降的原因，就和说明各国之间的差异一样困难。人们也许不得不去设法弄清是什么原因使得学者们对技术不再感兴趣，使得投资者对节省劳力失去兴趣，使得老百姓对增加生产失去兴趣。对于这个问题，人们有一套与我们在本书第三章第五节论述整个制度变革问题时所看到的同样的解释，人们可以举出生物学因素，对物质的估价发生变化，政治或宗教态度发生变化，使自由探索变得很危险，由于垄断或无保障而停止投资，对老百姓的压力日增，使农民或工匠失去增加生产的动力，或者由于战争或内乱过于频繁等原因。进行研究的最有意思的理由是公元前大约头一百年之后，希腊技术进步的速度明显下降，对此直到目前还作不出完全令人信服的解释。关于我们这个时代出现技术停滞的可能性，也有相当多的论述，我们将在本书第五章(第三节(四))中再谈这些可能性。

（二）发明和研究

技术史的第三阶段始于文艺复兴时期，文艺复兴推动了各个领域知识的增长。至于经济的增长，文艺复兴时期学术活动最重要的成果出现在哲学知识、数学、社会科学和机械发明方面。哲学知识曾为纯科学的发展奠定了基础，虽然纯科学要在过了一段时间之后才开始见效，但是到一定时候事实证明它具有十分重要的意义。数学当时就有所发展，虽然利用数学的成果也要过一段时间才能显示出来。社会科学也立即有所发展，因为从马上发生的一系列政治推测中产生了对经济学、政治学、心理学、法学和社会学的现代研究课题。人们对机械发明也重新发生了兴趣，在 16 世纪、17 世纪和 18 世纪，机械发明保持了发展的势头，直到 19 世纪发明家阶级中间出现职业发明家时为止，这些人不是把发明看作是他们每天劳动的副产品，他们也不是作为寻求知识的有闲之士从事发明的，他们把发明当作是他们希望发财致富的专业。纯科学首先是通过在 17 世纪慢慢开始的化学对技术作出贡献的，在 19 世纪以前并没有发挥重大作用。继之而来的是电的应用，到了我们这一世纪，物理学的其他分支作出了重大贡献。

如果我们要了解现在存在于科学和工业之间的奇怪的关系，了解这种背景是必要的。外行人认为他在其中生活的世界——至少是其中的受控制部分——是由科学创造的，而且当他了解到在庞大的工业领域，做实际工作的人对科学家是没有用处的，甚至他们轻视做实际工作的人时，常常感到震惊。事实是 18 世纪和 19 世纪的伟大发明都不是出于科学家之手——如蒸汽机、纺织机的

发明,新的农业轮作制,熔炼矿石的新方法,机床——所有这些都是做实际工作的人发明的,他们并不懂科学或知之甚少。只是到了20世纪,科学教育才对未来的发明家成了至关重要的,或者说只是到了20世纪,或者科学发现才成为推动技术不断进步的主要泉源。

科学在20世纪已经以多种方式影响发明。科学不仅对于一个要成为发明家的科学家是必不可少的,而且许多发明现在已不仅仅是靠科学家本人个人的努力,而且要在由一个科学家小组组成的实验室内来完成的。这种过渡决不是全面的。站在工作台前操作机器的工人仍然有可能注意改进工作的方式,并提出有益的改进意见。在这些方面仍在取得进步,虽然与整个发明潮流相比进步不大。具有摆弄机械资质和某些科学知识的单个发明家,也仍然可能作出十分重要的发明。机械工程领域以及动植物遗传学领域的发明,数量最多的也许还是个人努力的结果。互相配合在材料化学以及射电和核裂变物理学方面最为有用。

关于技术研究的组织,现在已经说得很多,也写得很多了,我是指在昂贵的实验室中由科学家小组完成的那种研究。不过关注单个发明家的工作仍然是必要的。他们的地位似乎也已有所转变。少数人仍然在家里或在他们的实验室里利用业余时间甚至全部时间独自工作着,但是大部分人已经发现把发明当作全部收入的来源风险太大。多数人都想方设法受雇于他人,由后者提供实验室和发薪水,也许还能得到一份专利权税。他们可能同其他发明家共用实验室,各自研究自己的课题。他们研究什么课题也许要受到老板的限制。条件是有的自由研究,有的在一个小组内工

作。为了取乐而从事发明的有闲之士，其人数是微不足道的(历来如此)。

小组研究越来越重要，为组织工作提出了种种新问题。这种研究是很费钱的，因此不是个别小厂家的财力负担得了的。所以开拓这种研究工作都是规模最大的厂家，这反转来就给了他们胜过其中小型竞争对手的非常大的竞争优势。不过，要是研究同厂家的其他活动分割开来，为一批厂家或为整个行业集体进行，这种优势将被削弱。联合王国一直奉行这种发展方针。一方面，由政府给予一些资助，创建了大量合作性质的研究机构，这些机构为那些志愿参加并提供赞助的厂家所拥有和控制。另一方面，还有若干完全由政府资助并受政府控制的政府研究机构，这些机构的发现和发明向一切人开放，如科学和工业研究处控制的研究机构。除了这些研究机构之外，政府还向私人研究机构，包括各大学的院系提供赠款，供它们从事专题研究；这是像农业研究委员会或医学研究委员会这类机构履行义务赋予它们的职责的主要方式。小组研究的这种分割状况并不全面，因为除了集体研究或在政府主持下完成的研究以外，大厂家继续资助它们自己的私人研究小组和实验室。

科学对技术知识的增长所发挥的另一方面的影响，是把这一过程分为三个各自独立的阶段，即：科学原理形成阶段，这些原理应用于某些技术问题的阶段，和技术发明发展到随时可以进行商业性应用的阶段。这三个阶段中的第一个阶段，促进纯科学的工作现在几乎完全依靠各个大学和非商业性机构去完成。有时某一工业厂家也可能允许一名科学家在它的实验室里从事对其技术问

题并非直接有关的研究，但是这种情况很少见。第二阶段是，把已知的科学原理应用于解决商业问题的技术研究阶段，在这个阶段，发明家以及私人的、合作性质的和政府的发明家和工业研究小组从各大学把技术研究任务接过来(这种工作有些也是在大学和技术院校完成的，但是这对它们来说是次要工作)。这一阶段取得的工作成果是一种公式、蓝图或模型。其后就是把这种成果转化成为能以按标准质量大批量廉价制造的某种产品的问题。这种被称为研制阶段的生产问题，往往像以前经历过的任何事情一样困难和费钱。譬如，从想要制造一架喷气式飞机，到这种飞机首次飞行，其间需要经过好多年；选择能耐高温的金属，设计适应飞行速度的机身等问题要投入大量的时间和金钱。研制阶段不能总是同技术研究截然区分开来，这既是因为有些研制问题是技术问题，也还因为从事研究和研制的是同一班人。不过，一条原则方针是能够制订的。

就研制阶段对工业结构的影响而言，它提出的问题同研究阶段提出的问题是一样的，即在有些情况下，只有规模最大的厂家能够承担研制工作，这就使得它们具有胜过较小对手的优势。能不能用同样的方式，即用把研制同厂家的其他职责分割开来的办法解决这一问题呢？这样办的障碍在于，应不应该研制下去的决定实质上是一项商业决定，要根据对这种商品的潜在需求所作的估计来做出，而在以前各阶段做出的决定更多地具有科学决定的性质。纯科学的进步靠科学家的努力，他们多少是本着一切知识都有其自身的价值这一原则行事的，幸而这一原则得到这样一种信念的支持，那就是一切科学知识到时候总是有用的，但是这种支持

仅是次要的支持。在技术研究阶段,决定并非清一色是科学方面的决定,在选择值得设法解决的问题时,需要作某种商业性的判断;同样,科学因素仍然具有很大的重要性,而且并不因为把这些决定分解而使由科学家和商界人士共同领导的研究机构增加多大重要性。在这一阶段花一些时间和金钱来表明存在的可能性比之事实上利用的可能性多得多是十分合适的。不过,一旦科学家们从研究的角度表明了什么是可能的,他们的作用大体上即告结束。这些可能性哪个是值得开拓的,哪个应不予理会,这样的决定是商业性的决定,要由在生产成本和销售前景方面具有专业知识的人做出。

在私营企业经济中,作这种决定是个别厂家的事情,厂家必须做出自己的估计,得失则要看这些估计的正确还是错误而定。这种决定也可委托由有关行业的所有实业家组成的委员会去作,在这种情况下,由整个行业来决定哪些发明要开发,费用由整个行业负担。为这一目的给某一行业划定范围是个难题,除此之外,许多人认为这种做法的效果将是阻碍进步,因为行业活动是集体性的,因此也是垄断性质的,它要保护现有的投资不受技术改造的损害;要不然就是因为集体对新观念作出的判断往往是错误的,所以认为取得进步是靠能够不顾集体反对而坚持自己判断的个人的说法是可以争论的。这种决定也可委托为此目的而成立的,拨给开发新发明基金的政府委员会去作。这样的机构已在联合王国建立,但是它没有研制垄断权,只能就向它提出的发明作出决定。把作决定的垄断权给一个政府委员会看来从两方面来说是不利的:一方面是因为决定将不得不由集体来作,个人的主动性将受到压制;

另一方面是因为决策者不用自己掏钱，所以他们就不会有金钱方面的动力来确保他们的决策在商业上是正确的。我们因此可得出如下的结论，任何认为一件发明将有所收获的人，如果能随意用他自己的资源或者用其他愿意分担风险的人提供的资源来支持这项发明，我们在研制阶段可能取得最佳成果。在研制费用非常高的地方，这将使那些掌握大量资源的人占有某种优势。如果为了避免这种有利于一部分人的优势而使研制工作成为集体的责任，那么其他不利情况就会随之而来。任何社会问题都没有十全十美的解决办法。总之，大规模组织在某些方面占优势是严酷的现实；不管我们作多大的努力，我们不是总能逃避这一现实的。

把发明过程分为纯科学、技术研究和研制三个阶段，有助于阐明专利权问题。纯科学的发现不能申请专利。纯科学的发现通常也不保密，这并非因为发现者有时候不能秘密应用他的发现来发财，而主要是因为这违背科学家对其发现保密的职业准则。科学的进步要求众多的科学家研究同样的问题，互相启发，取长补短，如果比较自由的思想交流受到重大限制，科学肯定要遭受损失。今天科学家出国参加国际讨论会和发表同国防密切有关领域的成果，都受到这类限制；这种限制目前仍然比较小，但是许多人还是怕这些限制，因为他们担心一旦自由交流思想的原则遭到破坏，那么限制范围可能扩大。由于科学概念不能变成私有财产，科学家不能靠出卖科学概念过日子。因此纯科学的进步主要靠公共基金来资助。

当我们转到技术研究阶段时，成果是能够申请专利的，因为技术研究主要是由那些指望从中谋利的人资助的，因此他们必须在

从技术研究中得出的概念里获得私有财产。19 世纪，当发明主要是由发明家单独来完成时，人们有时提出这样的论点：尽管概念不能成为私人财产，发明的流动不会大大减少，这是因为出于热爱事业而从事发明的发明家人数足以使发明保持适当的流动；否则就是因为对自己的发明保密并用发明谋利的发明家，可以从早期阶段的发明中赚取足够的独占利润，来补偿他本人为发明所支付的费用。这两种论点在 19 世纪都未为人们普遍接受，在今天为人们接受的机会甚至更少了。如果发明要得到私人利益集团的资助，它必须成为私人财产，如果技术研究用公共或非商业基金资助，主张成为私人财产的论点就会消失；于是发明就可供大学自由利用。不过，只要发明得到有关各方的资助，成果必然成为私人财产。专利制度在这一阶段的优点是，它不仅保护专利的所有者，而且还鼓励他公开他的发明，从而维护科学概念的自由交流。

然而我们的专利制度不仅把垄断权给了发明家，而且还给了研制者和后来的商业生产者。研制者要求得到两个垄断权；他要求得到研制垄断权和随后的生产垄断权。发明家可任意向研制者发许可证，他愿意发多少就发多少，但是在绝大多数情况下，研制者只有在他们得到专有许可证时才会着手去研制。不过，垄断生产要比垄断研制更有理由一些。垄断生产基于同发明家的垄断权一样的论据，即由于研制工作很费钱，资助研制的人要求得到某种保证，研制问题一旦得到解决，他们能够用垄断生产的办法来使自己得到补偿。然而，这并不成为给予研制垄断权的理由，因为这正如所有的发明家在一场自由运用科学原理的竞争中谁第一个获得成功谁就获得发明专利权一样，许多发明研制者也可能开展一场

竞争,谁先获得成功谁就获得生产垄断权。按照专利法目前所用的定义,如果研制产生了在可取得专利的过程,这种垄断权会自然而然地产生,但是保护范围也可扩大,将对一切新兴行业的保护包括在内,专利法本来就是打算这样做的(那些给予新兴行业以“开拓者地位”的不发达国家现在就是这样做的)。还有许多人争辩说,不管是研制还是生产都不需要保护。实质上他们是说,哪怕不予保护,担当风险的人也会由于从优先权中得到很大好处而适当流动。这肯定是若干行业的真实情况;但是同样真实的是,在其他行业,优先权同研制成本相比,并无什么好处可得,因此如果不给研制者以独占的权利,取得进展的速率可能降低。

把发明过程分为纯科学、技术研究和研制三个阶段,对评价不同国家应把它们的重点放在哪里也是重要的。譬如,现在人们都这样说,联合王国同美国相比,在纯科学方面花了很多钱,但是在后来各阶段却落在后边了。由于人均发明英国少于美国,英国在技术研究阶段是否就落后了,这是值得怀疑的:恰恰相反,如果我们考虑到当今的技术进步——人造纤维、喷气发动机、电视等等,联合王国似乎已无可置疑地处在发明的最前列。它落后的地方在于把新发明转为大批商业性生产的程度。由此可得出这样的结论:不足的地方绝不是在于研究或发明,而是在于利用新知识的动力;因此我们将在本章第二部分再论述英国的情况。

较贫穷的国家不同于发达国家之处在于它们实际上没有必要花大量的钱来促进纯科学的发展。它们大部分可把这一任务留给先进的工业国去完成,后者取得的成果可免费为各国所利用。可能有些例外情况,因为科学的某些部分比之科学的其他部分使它

们更感兴趣，但是在纯科学领域中很难想到实例。总之，纯科学的发展有些像风一样，“风向听得到它的地方刮”，比较贫穷的国家是否能从它们为了影响新科学原理的发现而支出的经费中得到什么好处是令人怀疑的，科学研究则完全是另一码事。发达国家所进行的科学研究和发明，有很大一部分同样适用于不发达国家，并可全部引进。不过，发达国家已集中力量运用科学原理来解决它们自己的问题，这些问题同不发达国家的问题是不同的。譬如说，热力学原理已被用来找出最大限度地提高煤炭燃烧时利用的热量的办法，而不是木柴燃烧时利用的热量的办法，许多较为贫穷的国家煤炭短缺，而这些国家中的有些国家木柴却很多。遗传学的原理已被用来改良小麦品种，而不是用来改良薯类的品种。生理学原理已被用来设计温带地区的生活方式而不是热带地区的生活方式等等。所以，不发达国家非常非常需要进行技术研究，对它们与发达国家处于不同状况的一切事情都要进行技术研究。最后，即使在技术研究成果可以应用的地方，研制问题也不一样。有些生产方法在那些煤炭、铁矿石、资本和熟练劳动力很多的国家是经济的，而在另外一些国家采用则可能完全是不合算的，这些国家的问题是要想方设法，主要利用现有的非熟练剩余劳动力，和在当地能廉价买到的材料。

毫无疑问，不发达国家的主要缺点之一是它们在研究工作上，在开发适应它们情况的新工序和材料方面花钱不够。造成这种状况的部分原因是制度上的。在工业国家，私人企业家开支大量的钱来从事工业研究，因为他们希望这种研究有利可图。另一方面，不发达国家都是农业国。在它们的农业是将大商业公司包括在内

的地方，这些公司已个别或者集体投资进行研究(如橡胶、香蕉、甘蔗)，但是在它们的农业中并非在这一基础上组织起来的部分(主要部分)里，没有私人利益集团资助研究。因此，这些国家所需要的研究经费(即不包括采矿和商业性农业)几乎不得不全部由国库开支。而在工业国家，研究可被认为基本上是私人利益集团的事情，政府仅来填空补缺，在不发达国家，研究基本上是政府的事情，应是政府主要活动领域之一。

它们应当开支多少呢？这当然是一个无从回答的问题。联合王国目前用于工业研究和研制的经费，估计差一点不到工业收入的 1%。美国的工业研究处于类似的水平上，而农业研究却占农业净产值的 0.5% 不到一点。在同样的基础上，如果不发达国家花在各类研究(技术、社会、卫生等等)上的费用相当于它们国民收入(不要与政府开支相混)的 0.5% 到 1% 之间，这并非是不合理的。这样一种建议并没有可靠的根据。同样，当前的经费没有达到这一水平的零头，显然是太低了。

迄今，我们主要论述了技术知识；现在必须说一说社会关系。人类在这方面的创造性并不下于技术领域。不过发明的过程是迥然不同的。首先，许多重要的社会发明不是由个人完成的；社会在使自身适应不断变化的情况过程中，不知不觉地创造了新的社会制度，这种新的社会制度常常要在实施很久之后，才为人们所承认。但是也有我们能够指出个别发明者，甚至能够说出其日期的例子，——例如，在由立法程序或由政府行动(只举几个例子，失业保险、集体农庄、中央银行业务、由议会治理)创造发明的地方就是这样。第二，这一过程中的各阶段是有差别的。我们能想出一个

阐明一般原则的阶段，如果我们愿意，还有一个利用这些原则解决问题的阶段，但是关系往往正好相反，即有实际社会问题要解决的人经常因这种问题而对社会进行推论，所以社会理论是社会“研究”的结果，而不是研究是理论的应用。开发过程也是非常不同的。有关的人联合起来为他们的想法作宣传，所以他们的想法不是逐渐为人们所接受，就是强加于人。换句话说，社会、知识是通过政治过程增长的，这种过程提出具体的问题要求人们予以注意，提出拟议中的解决办法也要取决于政治上的支持。这只不过是从表面上来区分社会知识和技术知识的，就是说两者都依靠有关方面的支持。同样，差别并非无关紧要。因为如果从事技术工作的科学家把一个方案出售给有关支持者，而这个方案是假的，就是说它在技术上发挥不了要求它发挥的作用，这名科学家很快就会被发现。而社会科学家却能出售假方案而不被发觉，这种方案是假的，因为它们未说明世界真相，但是尽管如此，这种方案非常成功，因为它们使有关支持者能够实现他们的政治抱负。教训就是，虽然让有关方面来促进技术知识的增长可能是保险的，但是主要由有关各方来传播社会知识不可能是保险的。我们每个人在社会结构中都有个人的利益，这将影响我们对社会结构的问题的态度。像任何其他人一样，社会科学家也是这样。不过，社会科学家有他们的职业道德准则，这种准则使得他们在提出和分析事实时力求客观。因此关于社会的真相极可能由那些社会科学家弄清情况并加以促进发扬，这些科学家是在以科学自由得到维护的方式得到资助的研究机构中工作的。

不发达社会像它们从发达社会借鉴技术发明得到好处一样，

借鉴社会发明也得到同样多的好处。仅仅举几个例子——卓有成效的，比较清廉的行政机构的发明；免费义务教育的发明；刺激投资并保持土壤肥力的土地所有制的发明——事实上，本书就可能在某种意义上被认为是有益的社会发明概览。而且，在社会领域也像在技术领域一样，借鉴必须谨慎从事。有些发明并不适宜当前的发展水平（如西藏并不需要普遍实行失业保险）；有些需要加以修改（如在私营企业没有发展起来的领域依靠私营企业）；还有一些发明将是危险的（如在人口每25年翻一番的国家支付家庭补贴）。这些国家往往使人得到深刻印象是，如同它们缺乏资本或自然资源一样，它们在社会领域缺乏想法（和实现这些想法的人）。因此，用于从事社会研究的经费应像拨给其他知识部门的经费一样，被置于高度优先的地位。

第二节 新观念的应用

专家们知道的最有效的行事方式和绝大多数人实际所干的事情这两者之间总是存在着差距的。知识应当增长，这并不够；知识还应当得到普及并在实践中得到应用。占有知识的速率有一部分取决于人们对新观念的接受能力，一部分取决于各种制度在多大程度上使吸收和应用新观念成为有利可图。我们将逐一探讨这些问题。

（一）对革新的态度

在人们习惯于听取各种各样的意见，或者习惯于变革并从而

能实事求是地看待事物的那些社会里,接受新观念非常迅速的。当我们探讨有利于科学研究的种种条件时,我们已经探讨了创造这种局面的主要因素(本章第一节(一))。我们强调的主要要素是政治和宗教的多样性,以及能把从事许多不同职业或来自世界许多不同地方的人汇集在一起的地理形势。相反,要是一个国家与世隔绝、同族、自傲和实行独裁,它在遇到新观念时就不大可能迅速吸收它们。

除了这种一般背景之外,以哪种速率接受一种新观念还部分地取决于新观念本身。首先,并非所有的新观念都适用,不管这些新观念在某些其他国家可能是多么有益。譬如,一种新的种子在风调雨顺时可能丰产,但是如果这种种子特别不耐旱,它在年降雨量变化很大的地方就不适宜种植。一种新观念也可能因为社会技术水平尚不具备而不适用。譬如,一种新工具可能不为人们采用,除非当地的铁匠或机械工能制造这种工具,或者至少在它损坏时能加以修理。新的观念还可能要求对固定设备作相当大的改动。譬如,采用新的高产种子可能要求建造更好的磨坊、新的粮库,或新的运输设施来运送这种粮食。又如使用新的肥料可能要求添置灌溉设施,如果不增加灌溉,土地就会太干,影响肥料的增产效能。一种新的观念既适应旧的技术,同时又不要求技艺或资本形成发生一系列其他变化使自己能够适应,这种情况是不常见的。这就是从别国来的专家同他的咨询对象之间往往存在着不同看法的主要原因之一。专家认为他进行革新当然要有一整套条件,但是这些条件并非是他的专长,而且并没有放在他的心上。可是,他的咨询对象可能马上认为这个主意按他的条件行不通;如果他没有马

上看到这一点，那么在适当时候，当未预见到的障碍一个接着一个阻碍他得到在别的地方取得的成果时，他的主意可能失败。对这种局面的唯一补救办法是专家要持谦虚态度，而他的咨询对象愿意作示范实验。

除了技术上的调整之外，新的观念还可能涉及种种社会变革，并可能因此而遭到抵制。譬如，由于引进从油棕果榨油的主要设备，出油率增加一倍，但是这也使得西非农民的妻子们得不到为她们的丈夫榨油时拿到的赏钱，因此遭到她们强烈而有效的抵制；而且这样做也将改变丈夫和妻子之间的分工，这样做的任何事情都会产生深远的和预见不到的后果。革新可能损害以特定方式维持生计的各阶层的人，因此他们抵制引进这种革新。这种人就是卢德分子（19 世纪初叶英国手工业者为破坏纺织机器而组成的集团，其成员称卢德分子，首领称卢德王——译者），每个社会中都有工人、地主或资本家天天效法他们的行为，他们到处游说，阻止会损害他们具体利益的任何变革。因此，在那些存在着棘手的既定期望的社会，推行革新并非易事；在竞争得到尊重、建立或维护垄断地位的企图受到无情压制的地方，革新工作开展得比较好。

如果革新同流行的禁忌或宗教的教义直接冲突，那么开展革新工作也会遇到困难。在这种情况下，一种新的观念常常首先受到少数集团的支持，例如受到宗教、种族或政治少数派的支持，因为革新与它们的信条没有矛盾；要不就是受到多数集团中失意的或持异议的成员的支持，他们把这种观念当作表达他们不同政见的一种方式，这就是为什么进展往往不是通过当权人物的努力，而是通过反对他们的努力的人取得的。

许多事情还取决于一种意见是哪些人首先提出的。如果这种意见是有影响的社会成员提出的，那么人们采纳这种意见可能要比采纳由无足轻重的人提出的意见要快。在有些社会里，发挥影响的是权威人士——首领、长者、牧师、法官和富人，革新者首先要努力说服权威人士。这就是英国人声称他们在非洲实行“间接统治”的有利条件之一；一旦首领和长者被说服，他们就会告诉人们做什么，新的观念就会得到普遍应用；而在比较民主的社会里，要使人们接受新观念就困难得多。在有些社会里，权威人士和那些被他们统治的人们之间关系紧张；旧的统治者也许行将下台，真正的影响集中在别的地方。想要成为新观念传播者的人的首要任务是找到起点。外国人的影响也是多种多样的。如果他们要成为有钱有势的统治阶级，人们也许会仿效他们，他们的生活方式将传播开来。但是人们也可能出于反对帝国主义的原因而痛恨他们，或者因为他们出身低微而蔑视他们，他们的方式有一部分或者全部可能故意遭到拒绝。实际上，外国人是今天新观念的最伟大的传播媒介，无论他们的影响是本人当场发挥的，还是通过他们的著作、影片、广播节目，或是通过从本国到外国访问的学者和游客发挥的。

（二）知识和利润

如果新的知识要为人们所接受并应用在生产上，它必须是既新又有利可图的。获得知识要经过一番努力，应用知识则可能需要额外的资源以及担当风险的额外意愿。因此，知识的应用要求一种制度形式能把有差别的努力同有差别的报酬联系起来。我们

已在第三章中概括地讨论了这一问题。这里仅略作论述，特别是谈一谈接受知识对制度的要求。

问题的实质是，按技能、责任和承担的风险所给予的报酬，必须有适当的差别。按这些因素确定的差别的大小，实际上似乎随经济发展的程度和速率而异。在人均产量不是增长的社会，技术人员往往是供大于求；要给所有合格的人找到工作是很难的，待遇的技术差别不大。当经济开始增长时，这种局面就不复存在。经济的增长将造成对多种技术人员的巨大需求。这种情况同专业化程度大大提高有关，因而同技能的范围大大扩大有关。这反过来又增加协调的必要性、厂家或其他经济单位的一般规模、对监督和行政管理人员的需求量。与所有其他阶级相比，“中产”阶级从而迅速增大。在这一进程中，熟练和非熟练之间、识字和不识字之间、监督和被监督之间的差别趋向扩大。如果为了满足对熟练人员的需求，需要从比较先进的国家招募熟练人员，这一进程特别有帮助；因为给这些人的薪金甚至必须高于他们在国内所得的薪金，这就使得当地的同类人员也能要求得到同农民或非熟练工人的收入相比高得不成比例的收入。因此，在社会的这阶段，熟练工人与非熟练工人的工资差别比在不发达社会和较为发达的社会要大。当前在苏联出现的大差别就是说明这一问题极好例子。

当教育设施扩大，受过良好训练的人员的流动人数开始增多时，这种局面就会得到纠正。义务教育实施以后，只有看书识字这种本领的人得不到赏识了。技术学校和以师傅带徒弟的方式培养的木匠、技工、建筑工人和其他各类能工巧匠成倍增加。中等学校源源不断培养出打字员、职员、教员和各种类型的私人助理。各大

学也开始培养出在较高层次上需要的人才。由于人才来源增加，工资差别在减少。工资差别大也推动用机器取代人工；以前需要熟练工人来做的工作，现在由机器来做了，操纵这些机器的人不需什么技术，工资水平比较低，制度也许还有重大的变革。一开始，为了提高收入，极容易把自己组织到工会和职业协会中去的都是熟练工人。但是到一定时候，所有的人都加入了工会，如果熟练工人感到自己受到使用新机器的非熟练工人的威胁，他们自己可能会想方设法把非熟练工人组织起来，防止熟练工人和非熟练工人之间的工资差别过于悬殊。由于高度发达的教育设施，所有这些因素都使得工资差别在经济先进的国家日趋缩小。它们当然也会引起社会关系紧张，因为“中产”阶级正在失去在经济阶梯上的地位，他们对此耿耿于怀。

企业主的收入情况看来也差不多。在发展的初期阶段，人们极不愿意实行新方针而冒风险。资金轻易地投到土地、贸易、放债和城市建房上，但是当地的资本家不敢投资开矿、办公用事业、经营商业性农业或制造业，除非他们认为有获取超额利润的机会。此外，他们对这类事情也没有什么知识。因此，这些领域都留给了外国人，外国人带来了有关生产和组织的新技术，而他们所以被吸引来，只是因为他们相信他们可以赚取比在国内投资大得多的利润。在发展的初期阶段，利润将同国民收入按比例增长，储蓄也将如此(这种过程将在第五章中论述)。外国企业家也广泛为人们仿效，最后达到当地的企业家人数众多，以致国家的经济不再依靠外国的企业家经营的程度。经济的增长使国家达到经济独立，甚至到一定时候可开始输出资本和本国的企业家。

除了可以一家一户耕作的农业领域之外，经济的增长速度必定是缓慢的，除非注意新观念并愿意为引进这些新观念担当风险的企业家来源充足。因此，要是没有足够的实业家，要是这些实业家不肯冒风险，不管是因为筹集不到资本，还是因为他们生来缩手缩脚，或是因为承担风险的利润差别不适当，私营企业经济就将停滞不前。譬如，我们在本章前面一部分里看到，许多人将联合王国同美国相比，认为前者采纳革新措施比较迟缓。我们曾经指出，这并不是由于缺乏发明创造，因为联合王国在发明新的商品和工序方面一向名列前茅。如果有什么缺陷的话，那是把新产品转入大批量生产阶段的速度有差别。这并不是缺乏研究，而是缺乏企业家精神，说明由于这样或那样的原因，英国企业家利用新发明不像他们的美国同行那样迅速。

刺激企业家们去革新的是他们渴望在社会上获得成功，希望获得巨额利润，或者是由于担心如果他们不去革新而蒙受巨大损失。这些动机中的头一个动机在事业上的成功不受高度重视的社会里是软弱无力的；第二个动机在利润和资本收益税很重的社会是谈不到的；第三个动机如果整个经济环境变成垄断的而不是竞争的环境也就不存在了。如果说英国企业家的创业精神确实不如美国企业家——并非人人都同意这种看法——解释或许可在这些因素的某一个因素中找到。

20世纪中叶觉醒起来，怀有发展经济的强烈愿望的许多不发达国家，被收入方面似乎必然要出现的差别——无论是在“中产”阶级和农民之间，外国人和当地人之间，还是在利润和其他收入之间出现的差别——弄得很尴尬，因为我们时代的气氛一般说来对

收入的差别，特别是对外国的差别，以及极而言之对巨额利润是持敌视态度的。然而，这些都是谋求发展要付出的代价的一部分。应付这种局面的一种办法是停止发展，使发展的步伐同当地的技术人才的供应相一致，同行政机关取代私人企业家的能力相一致。另一种办法就是接受这些差别，把它们当作取得更迅速增长而暂时付出的代价。无论采取哪一种办法，最有效的良方是尽可能快地增加发展经济所急需的技术人才，因为这既能加速发展的可能性，又能使发展在造成不平等方面付出的代价降低到最低限度。

第三节 训练计划

(一) 先后次序

经济的发展对各个层次的教育设施产生了巨大的需求。对初等教育的需求增大了，最终要求每个学龄儿童都接受义务教育。还需要办更多的中等学校，这一方面是为中等教育本身的发展提供人才，另一方面为各个大学提供人才，或者进行进一步的训练，把他们培养成为秘书、教师或技术助理。需要一整套教育设施来培养手艺人、农业助理员、教师、护士、秘书、技师。除了这些学校之外，尚有成人教育，从扫盲或推广农业技术直到文学写作班次。而居于整个体系顶端的是需要在几乎每一个知识领域培养具有大学水平的人才。

“适当”提供所有这些服务的费用是任何低收入国家的预算担负不了的。所以必须加以选择。那么是让少数人得到良好培训，还是让多得多的人受到半培训呢？在技术教育和中等教育之间，

成人教育和初等教育之间，人文教育和技术教育之间，哪个在先哪个在后呢？

先说先后次序问题。教育提出的困难是，它既是消费项目，又是投资项目。作为一项投资，教育直接为增加生产作出贡献。有些国家对一切教育都抱怀疑态度，因为教育可能损害当前的权威，无论是政治的、宗教的、种族的还是种姓的权威。但是大部分国家决定一切直接增加生产的教育设施都值得最大限度地加以扩充是毫无困难的，就是说花在这些设施上的钱就像花在灌溉方面的钱一样是一种资本投资。困难在于对那些有助于欣赏而不是有助于生产的教育——譬如扫盲，界限划在哪里。有些社会成员必须断文识字，否则他们就不能工作。但是如果大多数农民、搬运工、理发匠或佣人是有文化的，他们的生产率将会大大提高，以致补足他们受教育的经费还有余。我们希望让所有这些人受教育不是作为一项投资，而是作为一项生活资料，因为我们认为教育将帮助他们享受更多的东西（书籍、报纸），或者更好地理解一些事情（他们并不一定因此增加任何乐趣；他们仅仅变得更加通情达理）。从经济观点来说，这部分教育不是有利可图的投资，而是同其他消费品，如衣服、房屋或留声机一样的消费品。国民收入没有多到足以使社会的每个人都得到温饱。

在实行免费、义务和国有化教育之前的时代，每个家庭都自己解决这些问题，按照家庭收入、投资计划和其他需要，尽可能地承受从私人教师那里接受教育的负担。由于没受过教育的人实在无法正确判断教育的优点和缺点，作出的决定都是错误的，大概错在低估教育的价值——总而言之，在这样的社会中，就全体居民来

说，对教育的需求是极小的。然而，现今教育是一项公用事业，因此必须作出的大部分决定都是政治上具有争议的问题。

关于教育应放在什么样的优先地位的政治见解正在起变化。50年以前，大部分民族主义政治家都提倡教育；据认为教育政策的最高目标是要让所有儿童都进学校受教育。重点基本上是把教育当作一项消费事业来办；有的教育也会产生增加生产的效果，但是社会应是有文化的，这是一个民族自豪感的问题，不管对生产的影响如何。现在先后次序正在变化，投资型教育正在受到重视，这在以前是从来没有过的。譬如，许多国家为推广农业技术和开办技术院校的财政拨款在迅速增加。成人教育已走向前列。甚至有些教育理论家说，在这一阶段，教育父母比教育孩子更有价值。其论据是，孩子们在学校学到的知识，在他们回家见到他们无知的父母时就会忘得一干二净，或者根本不当一回事。许多孩子在经过五六年义务教育学习看书之后，离开学校三年之内就忘记怎样看书了。反之，如果教父母看书写字，他们的孩子也会以这样或那样的方式跟着学习，而且父母还能在他们自己的工厂或农场学习怎样改进他们的生产技术。甚至有些持极端看法的人说，为断文识字提出的要求太多；人们应当学习让环境生产更多的东西——学习增加亩产的办法，学手艺、照看孩子、做衣服，这些事情大部分用不着教断文识字就能做到，而且更有用处。

同类的争论已影响对高等教育的态度。受过高等教育的人基本上把高等教育看作是一种投资，是确保取得优越的社会地位和优厚收入的一种手段。律师的地位就是这样，最有成就的律师的收入是很有吸引力的，所以学这一专业的人多得不成比例。这是

大部分低收入国家律师太多的一个原因，也是人们认为有些律师为了生计而落入圈套的一个原因。在大专院校开设广泛的国家，律师人数明显过多，使得许多学生不得不转到其它系就读。如果同时社会不发展经济，那么工程师、科学家或医生就没有日益扩大的市场，国家到处是文科毕业生，由于他们拿不到薪水，甚至得不到他们认为他们所受的优越教育应得的社会地位，他们不得不做他们能够得到的任何工作，他们都极为不满意，他们是进行政治鼓动的头等人才。

从社会观点来看，大学教育是一种消费还是一种投资的问题，完全取决于供求关系。在那些每年培养大批找不到职业的文科毕业生的低收入国家，大学教育基本上是一种消费，难以维持。所以说难以维持是因为培养一名大学毕业生的费用非常之高，如果教育仅仅是一种消费，那倒不如把纳税人的钱花在开办更多的小学，或者让更多的儿童受中等教育上要好得多，而不是把钱花在让为数较少的人受高等教育上。但是在经济发展得相当快的社会里，情况就完全不同了。在这种地方，对医生、工程师、生物学家、行政人员和大学培养的其他各方面人才的需求不断增加。甚至由于需要开办更多的小学，也给大学增加了负担；因为要增加小学生人数，你就必须增加小学教师，更多的小学教师意味着更多的中学生；也就意味着更多的中学教师；更多的中学教师就意味着更多的大学生；小学、中学、大学构成一座金字塔，各个层次必须同步发展。一个穷国在其儿童仅有10%的人接受初级教育的时候，却花费许多钱去开办一所大学，这种“反常现象”是一点也不反常的。

舆论改变的一般效果就是改变教育预算的重点。50年前，主

要重点放在初等教育上，但是今天许多国家的预算中大大强调高等教育、技术教育或成人教育（包括推广农业技术）。趋势是赞同把这类教育看作是投资开支并把它们置于绝对优先的地位，而让扩大初等教育去与公路、卫生和政府必须提供的所有其他服务争政府开支。

除了不同类型的教育的先后次序问题之外，还有每一类教育的质量问题。初等教育是让全体儿童都上 5 年学呢，还是让半数儿童上 10 年学？所有小学教师都必须在中学毕业后再受两年专门训练——这样的教师人数不会多——呢？还是靠短期训练班使教师人数迅速成倍增加呢？这种教师本身除了读写算之外，对其他所知甚少，但是可以用他们来使初等教育迅速扩大。苏联曾经只顾数量而不顾质量，着手使受过半截子训练的教师、农业助理员、牙医助理、医务助理之类的人员迅速成倍增加。他们这样做有两点理由。使人无可反驳的理由就是快速。培训人员达到技艺的最高标准需要很长时间和花费大量的金钱。所以，如果只允许完全合格的人才能参加实践，那么大多数居民就没有治牙、医疗、农业或教育设施了，而他们如果能得到受过半截子训练的人员的服务，他们的生活条件就会好得多。另一个理由是，由受过充分训练的人所做的大部分工作，由受过一半训练的人来做也能做得一样好。因此，坚持认为只有熟练的人才能做是一种浪费技术的主张。另一方面，反对“稀释”技术的主要政治论据是民族自豪感。在好几个国家已有人提出这种建议，但遭到报界和具有民族主义情绪的政界人物的拒绝，理由是民族自豪感要求“我们的医生（教师等等）应同英国的医生一样好”——或者说凡是先进的国家都是当地

的样板。还有一些专业协会进行抵制,但是要是不能也用民族自豪感来支持,这种抵制也许不会起什么作用。

在教授一门技术需要多长时间的问题上,意见也在发生变化。在专业协会和工会的影响下,迄今一直强调长期学徒和培训。不过,在第二次世界大战期间,当速度成为取得成功的要素时,人们承认,有时学会一件工作的要领只需迄今所需的四分之一的时间。快速培训的新技术研究出来了,在扫盲和教授外国语方面取得的成果或许最为突出,但是在缩短培训工匠和技工所需要的时间方面也取得特别有益的成效。在那些由于缺乏技术人员而使发展停顿的地方,这些方法能起重大的作用。

打破培训计划由专业人员把持的局面的另一成果是,实现了教育基本上不必依靠专业人员来办。"群众教育"计划是按照每个人既是学员又是教员的原则执行的,为大批成年人扫盲运动研究出了以学生传授他们的知识为基础的新技术,从而以较少受过训练的教员取得惊人成果确实成为可能。任何成人教育运动——无论是在扫盲、农业、儿童保育方面,还是在中国文学方面——取得成功的秘诀是要激发学生们的热情,因此他们不仅把时间和精力用在学习上,而且还以他们的热情感染别人并把他们学得的知识传授给别人。只要计划把学生考虑在内,使他们不仅当学生,而且也当先生,而不是在师生之间设置专业障碍,那么这种热情就愈加可能迸发出来。

技艺的稀释是个长期存在的问题,因为技术的进步总是使公认的技艺失去作用并创造新的技艺。在任何情况下都是这样,但是由于每种公认的技艺开始为拟订界限守则和学徒规则的人们所

垄断，他们想用限制获准使用这种技艺的人数的办法来为他们靠这种技艺获取优越的地位和报酬，情况就尤其是这样。垄断永远是对新发明的挑战，所以新发明的损失得以逃避。因此每种技艺都有一部生活史；那就是产生，承认自己，成为许许多多规定的课题，引起敌视和回避，对侵入其领域的新技术打一场后卫战，取得妥协要不就消亡；所有这一切都伴随着说不尽的自豪、愤怒、汗水和眼泪。

现在有一些国家（如黄金海岸）因为缺乏所需技术，可以用于发展的资金不能全部派上用场。在这种情况下是使增长率停下来以保证质量和适度呢，还是迅速增加部分受过培训的人，这要由政治因素来决定。

（二）农业技术的推广

农业教育将非常清楚地说明我们刚刚论述过的几点，即先后次序的问题，受过部分培训的人员的作用和热情的重要意义。

以先后次序来说，在任何较为贫穷的农业经济国家中，把经费用在向农民传授新知识上，也许是能够做的最富有成果的投资。因为提高土地的生产力在大部分地方是现在可资利用的大大增加国民收入的最有把握和最便捷的办法。譬如，有些农业专家断言，应用现在众所周知的技术，印度每亩地的农业收成可翻一番——最重要的增产措施是选育良种、多施人造肥、多用农药以及改善水源的保护和利用。这种明摆着的可能性并非到处可见，因为专家们懂得的事情和农民所干的事情之间的差距并非到处都是这样大。不过，在许多地方，这仅仅是因为对粮食生产未作必要的研

究。由于上述原因,热带地区的农业研究已集中在经济作物方面,这些作物都是向工业国家出口的(食糖、可可、橡胶、茶叶等等),差不多完全忽视了为国内消费的产品(甘薯、木薯、高粱之类),虽然在几乎所有这些国家的经济中,用于生产粮食的人力和土地为用于经济作物的人力和土地的四倍或者更多。

研究是推广的一个先决条件,所以在基础研究尚待进行的地方,没有推广农业技术的余地可言。不过,一旦掌握了知识,推广这种知识的工作人员就非常之需要了。如果我们设想,自耕农村酬雇用的每 1000 个人中有一名推广工作人员,三分之二的人口受雇用,维持一名推广工作人员的费用为一名农民收入的四五倍,那么这笔包括管理人员的服务费总数将达国民收入的 0.25% 以上。除此之外,还要加上适当的农业研究费(本章第一节(二)),我们由此得出结论,农业部用于研究和教育的费用大约为国民收入的 0.75% 到 1% 之间。美国的推广开支和农业收入大致保持这一比率;美国每 700 名靠农业为生的人有一名推广工作人员,它花在农业技术推广和研究上的钱约为农业纯产出的0.75%。英国的比例也是 1 比 700,但是在世界上较为贫穷的国家中间,只有日本在农业服务方面花费那么多的钱(日本也是农民生产力有惊人提高的唯一国家)。

如果每年的开支占年度国民收入 1% 就能使农业生产率每年提高 1% (等于国民收入的0.5%)的话,这将是一笔效益极高的投资,因为它相当于每年得利 50%。生产率的提高不能完全归功于推广农业知识,因为还要为水利、工具、肥料等等提供资金。不过,即使扣除其他需要,这种综合投资是农业国能办得到的最有利的

投资。我们使用的比率完全是在可能范围之内的。日本从 1880 年到 1920 年,每英亩土地的生产率平均每年递增1.3%。英国和美国的生产率也达到了 1%。那些在起步时知识和实践之间的差距大得多的国家,要从它们在农业服务方面的开支中取得可观的收获不应有什么困难。

为了照这种比率提供农业服务,农业官员的人数必须大大扩充,需要许多受过非常好的训练的人来从事研究工作和监督推广服务工作,但是扩充得最多的是推广工作人员本身,因为每 5—10 个村庄就需要一名推广工作人员。如果每个人都要受过大学本科的农业教育,那么要提供这样多的人是不可能的。但是要大学毕业生从事这一工作也是不必要的和不可取的。说不必要是因为推广工作人员的任务仅仅是把别处经过充分试验的技术传授给农民。他要保持机警,对农业实践要懂得甚多,因为不这样他对农民就没有作用。在这方面,最好的训练就是亲自下地干活,所有的农活都要干一干,然后再受一年至多两年的新技术训练。由大学毕业生负责农业工作也是不可取的,因为他的主要问题是同农场主打交道,而且还得使农场主乐于同他接触,这对一个大学毕业生要比对一个经历与农场主本人差不多的人困难得多。

负责推广工作的官员的主要问题是打交道;不光是社会接触,这在农村社会中非常之容易,而是要做到心心相印,这样农场主就会模仿。譬如,负责推广工作的官员的主要工作一度常在农业服务部门所属和经营的示范农场进行。这些农场都是用最有效的方式种植最优良的作物,请农场主来参观,让他们亲眼看看所取得的成果。哪怕产量很高,农场主也并不总是照着他们看到的样子去

做。他们争辩说,示范农场取得的成果在他们自己的土地上不一定能取得。农场的土壤和其他质素说不定都是精选的,也许使用了设备,这种设备一般农场主是没有的;农场的工人或许受过特别训练,要不就是接受特别监督,而这在农民的土地上是做不到的。为了克服这些困难,推广现代技术除办示范农场之外,还要说服几个农场主在他们自己的土地上亲自试一试革新成果。于是其余的人就明白了,像他们自己那样的农场主,在像他们自己那样的土地上获得了好收成。成绩再也不是某个受遥控的机构取得的成绩,而是他们邻居取得的成绩,于是引起街谈巷议、兴趣、调查、讨论和模仿。现在新来的负责推广工作的官员的首要任务之一是要弄清哪些农场主在本地区最受尊敬和最有可能为他人仿效,并在他准备开展的运动中设法得到他们的合作。

在一个农场主不大习惯于改革技术的观念的社会做推广工作,和在一个农场主很自然地指望科学家来解决他们的问题的环境中做推广工作,这两者之间存在着很大的差别。在像英国或美国那样的先进社会中,农场主们知道遗传学家在培育良种,植物学家和病理学家在研究控制病虫害的方法,机械制造商们在不断推出经过改良的设备。他们非常想听到这些事情,所以他们订阅农业报刊,收听为农场主准备的广播节目,他们参加农场主俱乐部的会议。通过这些渠道,新的观念迅速传播。落后地区推广工作的问题就是要创造类似的气氛,在这种气氛中,农场主把农业官员看成是农业社会不可或缺的一部分,他们的存在是为了让农民生活好过一些。要做到这一点,一部分秘诀是让农场主组织农业协会,以便进行讨论、相互观摩农场和作示范。另一部分秘诀是确实有

东西可以往外拿。如果负责推广工作的官员解决了一直使农场主发愁的某个问题——譬如某种病虫害——他将获得他们的信任；而如果从他的建议中一无所获，农场主就会把他看成无所谓的人。

农场主产生热情的背景有时是具有政治性的。在农场主世世代代受地主、高利贷者和商人盘剥的社会里，他们很难对新技术产生热情，如果他们怀疑主要的成果也许是增加压迫他们的人的收入，就尤其如此。因此，土地改革往往是成功地推广农业技术的必要前提。如果国家的政治领导人确实开始关心农场主的问题——而他们往往是不关心的——而且他们不但用言语而且用行动表明他们一心想帮助农场主，那么农场主是有可能作出响应的。推广农业技术要是不具备它所要求的政治改革和政治热情，可能会完全失败。

我们前面已经说明，推广新技术要求进行许许多多的变革，不仅在经济和社会结构方面进行变革，而且还要在提供资金和获得新技艺方面进行变革。因此，必须把农业技术推广工作仅仅看作是范围更加广泛的农业改良计划的一个部分，这种计划还包括诸如修路、农业信贷、供水、卓有成效的销售、土地改革、开发新产业吸收剩余劳力、办合作社等其他事情。经济增长总是涉及范围广泛的改革，没有哪一个部门比农村生活涉及更广泛的改革了。

（三）工业的能力倾向

经济的增长导致农业的重要性同其他就业门路相比呈不断下降趋势。所以其他工业部门不断从农业部门招收劳动力（如果人口稳定，这种情况是绝对的，如果人口增长得快，这种情况是相

对的)。

普遍的经验是,当劳工最初从农村来到工业(或采矿)部门时,其生产率同已在工业部门劳动很长时间的工人相比是很低的。这有几个原因。首先是工业生活方式与农业生活方式完全两样。一个人干农活在种植或收获季节要有几阵子从早忙到晚的紧张活动,然后在不利于种植的季节,则有长期的农闲或进行闲暇活动的时间。另一方面,在工业部门,人们长年每天劳动八九个小时,一星期要劳动五六天,忙闲均匀。再譬如,自耕农为自己干活,努力经营生来就熟悉的行当,从头到尾自己决定怎么干就怎么干。在工厂,人们是在监督之下努力干一种新的活计,要严格按照别人告诉的去做,完全像一台非常复杂的机器上的一个齿轮那样转动,制造你也许不知道的什么东西,卖给几乎肯定你也不知道的人。干活的群体也是不一样的。在地里,人们单独干活,或者同选定的几个朋友一起干活。而在工厂里,一大群人一起干活,你不能挑选与谁一起干活。要习惯这些新的生活方式并安下心来适应工业生活要求的这种规律性需要很长时间。据说,妇女和儿童比成年男子容易适应,这就是工业革命在其初期阶段如不加控制往往在很大程度上依靠儿童和妇女劳动的一个原因。在人们的哲学已经包括在社会关系中严格遵守纪律、制度和秩序的地方,过渡也比较容易,因为这将使他们为过严格管理的生活有所准备,而这种生活是他们在大工业企业中必须过的。譬如,有些历史学家认为,由于这类原因,德国人和日本人实行工业化比较容易。

农村生活背景和工厂生活背景的差别,也说明为什么新手们做有些工作比做其他工作要好得多。譬如,不管一个人在农场多

么在行和负责，在工厂履行职责所要求的知识则完全是两回事。他必须对机械加工有很强的直觉才能，好防备出差错或抓住改进的机会，而不是对下雨或动植物行为有很强的直觉才能。新招来的工人缺乏这种才能，必须一次学习一种操作法，尽量减少由他自行处理的事情；他不能干那种必须同时进行和协调几种不同操作的活计。使用的劳动力越是不熟练，劳动的分工越是要细。因而工厂需要增大管理人员的比例，来协调细分的工种。管理人员所占比例高，是一切新兴工业化国家的标志，当这些管理人员必须从国外引进的时候，这也就成了这些国家的费用并不像人们可能预期的那样低的一个原因，人们本来以为工资水平是低的。另外，使用很不熟练的劳动力会刺激机械化，因为各种活计都被细分成了最简单的工序，而且还因为在某些工序，机器比能依靠的不熟练工人的精度高。人们有时认为，这也许是 19 世纪下半叶美国实现机械化比英国快的一个原因。

背景的这些差别也说明为什么纪律在工业化的初期阶段往往是严格的和令人厌倦的。农业工人生来就想做的许多事情同高效率的工业是不相容的。形成不同秉性的任务并不比培养儿童去过成人生活的任务容易。这种纪律有很大一部分是生硬的，弄巧成拙的，因为实行纪律的人并不了解问题之所在，也不了解与其打交道的人，但是在工业化的初期阶段，种种令人生厌的纪律是难于完全避免的。

随着时间的推移，工人适应了新环境，学得了一套新知识和本领。他们变得较为熟练了，这不仅是说他们懂得较多的操作方法，而且可以让他们处理范围较为广泛的问题了——他们以前不知道

是错误的东西,现在知道了。城市工人第一代和第二代之间生产率增长得特别快。如果允许并鼓励新来的人安居下来过城市生活,完全脱离农业,这个过程就会加快,凡是工厂招募的工人在厂里干一年左右而后又返回乡村,这个过程最慢。

在工业部门利用流动工人不是简单的问题。有些特殊的情况。譬如,日本少女离村到纱厂做工,到一定时候就回农村结婚。无论流动还是不流动,各地的妇女劳动力轮换率都很高。临时采掘业是另一种特殊情况;如果行业本身只是暂时性的,它显然建立不起一支永久性的劳动大军。除了这些特殊情况之外,有些工业家认为他们用这种办法可得到较为廉价的劳动力。他们认为,有些年轻人只离开乡村一年,他们这样做的部分原因是出于好奇心,因此要求工资较低;因为雇用期短,他们对廉价而不舒适的单身宿舍也就容忍了;因为轮换率高,不可能建立强大的工会运动;如果有必要裁减工人,就打发他们回农村,而不用为发失业津贴操心。这种推理是否正确是极其令人怀疑的。肯定地说,靠雇用流动工人开始经营的中非各采矿公司,现在全都放弃了这种做法,改为建立永久性的劳动队伍。把钱花在购买一支有经验的固定劳动力上,往往是最佳的投资。如果工业发生猛烈的周期性波动或其他波动,看来能够把失业者遣返回乡也许是有利的,但是要想在这种基础上不断提高生产率,则是毫无希望的。

无论是长久的还是流动的,新的产业大军总是拥挤在令人难熬的贫民窟中,享受不到城市生活的乐趣和有利条件。在这种境遇下,要人们切断同乡村的联系的动力是极小的。因此,没有理由不规划好新的工业城镇,建造家庭住宅、学校、公园、教堂、电影院

以及其他生活设施，使得一座像样子的城镇成为比乡村具有大得多的吸引力的居住地(对大多数人来说)。也没有任何借口不发展一套适当的社会服务事业——医疗、失业救济、养老金之类——没有这些服务，产业工人就不得不一只脚踏在农村，以便一旦需要，就可回到农村去。这样做的效果会产生一支较大的劳动大军，他们更为安心，更加渴望谋求改进工作。办这些事情要多一些花费，但是也能提高生产率并使工人们比较愉快。

卫生和饮食对于提高新招收来的工人的生产率具有特别重要的意义。在比较贫困的国家中，大部分人体内都有这种或那种寄生虫，如疟原虫或钩虫，它们消耗他们的精力，减低生产率，但不妨碍他们去上班。各工业公司提供免费医疗，确保它们的工人居住得舒适，甚至定期给房子喷洒 DDT 是值得的。让工人在餐厅免费或廉价就餐，保证工人吃得好也是值得的。工厂内部福利好，在这些国家甚至比在欧美更有必要。生产率的差别有很大一部分正是由于身体不健康和营养不良所致。

工人的劳动生产率还取决于他们受到的培训。比较贫困的国家现在正花许多钱去建立新技术学院，以培养各种技工——建筑工人、技工、电工等等。这些学校将满足巨大的需要，因为经济的发展造成所有这些熟练工人非常短缺。

不过，产业劳动力中大部分熟练工人和非熟练工人不是在学院里而是在工作岗位上学会干活的。这种培训有很大一部分完成得不好，因为新来的人仅仅被分派给某个别的工人，让这个工人教他干活；可是，不论自己干活干得多么出色，教别人干活也很出色的人却并不多，除非他们在教学方面已经受过训练或对这个问题

特别有兴趣。较为讲究效率的厂家为此挑选事实证明确有特殊才能和喜欢从事教学的工人。而且这些厂家也可能为新来的工人开设专门训练班，指定专人负责。

对训练的这些限制同样适用于有组织的学徒制。在所有那些技艺必须凭经验的行业里，学徒制是必要的。同样，大部分学徒制已堕落成为一种骗局。有关工会或协会延长学徒期限，以便减少进入本行业的人数，保持稀缺收入。徒弟的时间因此被滥用，因为他们在头几个月要把时间用来扫地、拿工具、泡茶和做类似的工作。而且他学艺的工匠可能是一位好师傅，也可能是一位坏的或漠不关心的师傅。因此非常值得做的是，不时对学徒制加以检查，用部分工作时间或晚间对学徒授课，参加的厂家应特别注意选择带徒弟的工人。

最后，生产率取决于工人干活的兴趣。这有一部分是报酬问题，一部分是晋升前景问题，一部分是工厂的社会气氛问题。说到报酬问题，所需的主要是，报酬应按熟练程度、上乘产量和所负责任有适当差别，这样就能鼓励工人拼命干，感到这样做是有酬劳的。这种奖励应是个人的还是应以小组的成绩为依据，这是个按照情况决定的次要问题。至于晋升，这关系到的人不多，除非社会阶级受到肤色障碍等某种群众性歧视，或因宗教、性别、民族等而受到的歧视的影响。这种群众性的歧视由于使社会失掉歧视对象中某些优秀人才，所以除了影响社会关系，还使经济增长率下降。在任何情况下，哪怕晋升涉及的人很少，这些人也是具有非常重要意义的少数，因为他们在负责岗位的业绩，可使产品的质量和数量大为改观；因此，使工人们感到有一条对一切该走的人都开放的光

明大道是很重要的。至于工厂内部的社会气氛，这是一个复杂的问题，这个问题我们在第三章曾详细论述过。这在一定程度上是厂家规模大小、工厂内部关系融洽、商讨问题的机会、工人和他们的管理人员之间无拘无束相互信任的问题。所有的工业社会都在尽力解决这一问题，我们尚无把握有什么普遍的解决办法。大部分观察家在有一点上看法一致，那就是不管是为了维护良好的人际关系还是为了确保高水平的生产率，厂里的工长都处于关键地位。因此，选拔和晋升的制度必须要能迅速发现具有当工长素质的人并给予有助于发挥他们重要作用的训练。

许多适应工业生活问题的背后，存在着适应道德准则这个更大的问题。从部族环境中招募到工厂的新工人有一个非常完备的道德准则，为他规定了对待具有亲属关系的人以及各种年龄、政治或宗教地位的人应尽义务的范例。如果他来自一个不是由金钱支配的社会，他的准则也许并不包括处理雇主和雇员之间、买方和卖方之间或工人和其伙伴之间的关系的规矩；像“多劳可多得”或“多得要多劳”这种格言同他的准则毫不相干，只有在他获得适应他的新环境的新准则时才有意义。每天在严格监督下连续劳动九小时，每星期劳动六天这种观念，在他的经历中更是闻所未闻的。道德准则的冲突是痛苦的，出现的情况往往不为按在互相冲突的准则中任何一种准则成长起来的任何人所承认。因此更有必要进行非常特殊的努力，在新工业增长区建立一种新的有意义的群体生活。否则，本来可以是一个守纪律的、愉快的和生产力很高的群体，也许反而会变成精神上、政治上和生产上的老大难问题。从历史上看，一种新的生活方式的建立往往还同新的宗教激情有联系。

在工业革命期间，美以美教会在英格兰和威尔士新工业城镇的发展中，曾为这些新的群体的一体化，并为新来过城市生活的人灌输一系列适应他们的新生活，使它们变得很有意义的观念起过很大作用。在其他大部分工业革命中，宗教革新无疑也有类似的作用可以发挥。

（四）企业管理

经济的发展使得对称职的经营管理人员的需求量大增，无论是在工商界还是在行政机关里都是如此。较为贫困的国家往往有大批商人——尤其是小商小贩——他们热衷于赚钱，低价买进，高价卖出，或者放高利贷。不足之处不是没有进取精神，而是没有管理经验。只要能找到能够卓有成效地经营大企业，包括管理大量人员和有形资源的人，大规模生产的经济就可能大大增加收入；这些国家最为明显的是缺乏大规模经营管理的知识和经验。

伟大的企业家是生出来的，不是制造出来的。推出新商品和新的组织制度的人——福特家族或伍尔沃思家族——为数很少，是不能定制的。不过，大部分企业家只需按常规办事，他们只要有知识和经验就能胜任。

这种知识有些可以在商业学校中学到，但是有一个重要的部分只能靠工作经验学得，其余知识则取决于个人的气质和秉性。商业学校能教授记帐（股票、订单、信贷、借支等等）的方法，掌管有形资源（工厂布局、机器维护、顺利生产）的一些方法以及人员管理（职员选拔、职责委任、培训方法等等）的一些方法。但是学校无法教一位企业家怎样同他的下属相处得好，使他们既忠心耿耿，劳动

效率又高——如果他的气质确实容许，他必须在实践中学习这一点。这些学校也无法传授消除浪费，按照产量多少调整资源的使用，知道按什么价格付钱或收钱，知道如何买卖以及给予多少信贷的商业意识。而灌输诚实意识是学校完全做不到的，要是没有这种意识，厂家就得不到信誉或好感，因而就不能持久。

实际上，胜任经营管理所需的经验有很大一部分是在国内外的外国厂家中工作时得到的，此后，雇员成为一名独立负责的经理人员。所以，对有些外国厂家提出的最严重的告发不外是它们通常因为种族、宗教或其他偏见，不愿雇用当地人负责下等职务之外的任何职务。如果没有一家厂家愿意雇用当地人担任办事员以上的职务，他们就难于学到怎样为自己经营工业企业；这样他们的经济事务将永远受外国人的支配，经济的增长将因为依靠外国企业所涉及的费用和种种缺陷而停滞不前。这就是大部分殖民地国家一旦独立，就通过立法或采取其他步骤，迫使外国厂家向当地人民开放管理职位的一个原因。而且，甚至非殖民地国家也采取这些措施。因而当 16 世纪和 17 世纪外国人把新的行业带到英格兰时，他们得到的垄断专利往往包括这样的条件：外国人必须在规定的期限内培养若干英国人学会他的技术。

与此同时，处于初期发展阶段的国家发现，派一些年轻人到国外学习外国厂家的经验是合算的。因此，德国人在 19 世纪的最后 25 年派了大量青年到英国去做工，其后不久，日本仿效他们的榜样，把日本人派到德国和美国。待他们返国后，经营他们自己企业的人数很少；大部分人在现在的本国或外国的厂家处谋得职业；也有人在不断扩大的政府机关任职，这些机关也需要经营管理的知

识和经验。世界上有色民族对白人实行这种政策也许并不那么容易，因为先进国家的肤色偏见，也许难于找到愿意接受有色人种练习生的厂家，但是存在的机会比事实上利用的机会要多。一个有利的情况是，有些工业国家为了把定货从别的工业国家转到自己方面来，渴望同较为贫穷的国家扩大人事关系，因此，这些工业国家可能欢迎有机会接待和训练那些返国之后将提出定货的人。

不过，传授商业经验的主要学校是由从事贸易、用一二辆卡车经营货运、开办小作坊或类似小商号的小人物组成。其中许多人要破产。少数人不断壮大，取得经验，最后成熟成为大企业。这些行业的数量经常是过多，资本严重浪费。因此有时候有人认为，从事这类行业应予控制，以保证适当的收入，或者减少资源的浪费。作为立即取得产量的手段来看，这些行业的过分发展可能是浪费；但是如果人们把它看作使人取得经营管理经验的手段，这种浪费也许是一种必要的培训费。

在一些不发达国家，有人感到当地小商业阶级的成长因从事类似行业的移民的竞争而受到威胁。欧洲各大公司往往限于进行大规模买卖，但是在东非的印度人和阿拉伯人、在西非的叙利亚人、在牙买加的华人和在东南亚的华人，甚至在最小的行业中都有他们在竞争，因为他们比起他们生活在其中的当地人有更长的经商传统，他们往往经营得更加成功。此外，移民往往团结在一起，互相帮助，这使得他们作为一个整体繁荣起来。在这类国家，往往有这样的要求：当地的商人在某些行业应受到保护，外来移民不得竞争。这就出现了棘手的种族歧视问题，此外，因为模仿和竞争是通往学习的两条道路，如果移民的活动受到限制，当地的商人是否

会进步得更加迅速，或者整个社会是否会得到利益，这一点并不清楚。看来较好的政策是坚决要求移民收当地的徒工（如英国都铎王朝所做的那样）和为当地的商人创造其他的机会来提高他们的才干。（移民问题在第六章中作进一步论述）

有些国家的政府切望开发当地的企业源泉，创建特殊的金融机构，贷款给小实业家。如果当地的企业仅仅缺乏资本，那么这样做是有所助益的。不过这种情况不多。当地的资本家缺乏经营管理技术，在没有监督的情况下把钱贷给没有经验的小商贩往往等于把钱白白扔掉。这些人首先需要监督和指导，其次才是资本。他们的地位非常像小自耕农。因此特殊金融机构应把拥有一批经验丰富的企业管理人员看作它们的主要职责，这些人能给要求指导的小商贩出主意（就像先进工业国中的工业顾问或农村中的农业技术推广工作人员所做的那样）。把钱借出去以后，应对贷款的使用情况严加监督；作为放款的先决条件，金融机构的高级职员应有权对经营方法实行改革，至少在贷款收回以前，要制止得不偿失的经营方法。如同在农业中要提供咨询服务一样，在商业上也有提供咨询服务的很大余地。

在这些国家中贷款给小商人的最大难题是不大重视商业信誉的人太多。在先进的国家里，“企业信誉”被认为是企业最珍贵的资产之一。厂家都切望保护它们信守合同的信誉——按规格交货，交货迅速，接受定购的货物付款迅速。然而，在许多不发达国家，买方、卖方或贷方如果主要靠与之做生意的商人的诚实，他们肯定十之八九要受骗上当。实际上，外来商人在这些国家多有所成就的一个原因，恰恰是由于外国供货人、银行、甚至国内的公众

从经验中发现他们比较靠得住。“企业信誉”的重要性(或说“诚实是最佳政策”这个事实的重要性)大概随着时间的推移是能为人所了解的,而竞争以及新的商业道德准则的成长到适当的时候会结合到社会的传统中去。与此同时,由于这种意识相对缺乏,使得政府机构在试图用贷款、合同或其他涉及个人可靠性的方式帮助小商人时有必要非常谨慎小心。

企业经营管理的另一个训练场所是合作社运动,当合作社运动在民主基础上进行管理时,它将使许多人深入了解企业的问题以及商业经营管理的一些经验。这或许是合作社运动最可珍贵的方面;它所做的工作,推销产品、沟通储蓄渠道、购买供应品等等许多时候由私营企业或政府机构来做可以做得一样卓有成效,但是这些其他机构的教育价值是比不上的。从广义来看,这又一次表明,经营能力和进取精神在那些分散作决定的国家比之在那些专制统治的国家,可能传播得更为广泛。这是主张民主的重要论据之一。民主不但适用于公共行政管理,同样适用于商业生活。实际上,在公共行政管理权力分散和民主的国家,在人民习惯于从乡级以上的各级管理他们自己的事务的国家,商业生活本身比之在政治权力属于寡头统治的国家或许更有活力。这也是主张竞争的最大的论据之一。在经济生活中,竞争同样使决策和行政管理的经验分散。

由于另一个原因,不管怎样竞争对卓有成效地经营企业也是至为重要的。总之,企业家极有可能利用培训和咨询的便利,找出提高他们自身的能力的一切办法,如果他们有这样做的推动力的话。最强有力的积极动力是取得成功的前景,而最强有力的消极

动力则是害怕破产。这两种动力都取决于竞争的存在。竞争本身不会保证企业有高效率，但是，要是连竞争也不保持，任何其他要素也不会保证企业有高效率。

第五章　资本

在这一章里，我们将分别研究促使经济增长需要多少资本、储蓄的主要来源和投资过程。

第一节　资本的必要条件

经济的增长与人均资本的增加是有联系的。正如我们所看到的，它与其它许多问题，如与激发人们努力的制度、重视经济效率的态度和日益增加的技术知识等也是有联系的。资本并不是经济增长的唯一条件，只有资本而不同时为资本的使用提供富有成效的基础，那么资本就会被浪费。在本章的以下各节中，我们认为已经谈过的关于这些其它事情的所有情况都是正确的。因此，我们能够集中研究在使用资本的条件适当的时候资本的成效问题。

资本的成效有多大？由于缺乏有记载的证据，这个问题极难回答。对于过去几十年资本和收入的增加情况，我们只有一些根据了解的情况进行推测的材料，而且这些材料仅仅是关于几个先进工业国的。实际上，我们关于收入和资本的数量关系的全部知识，都是从西蒙·库兹涅茨教授和科林·克拉克博士的开拓性工作中获得的，本节中的以下内容在很大程度上是根据他们的计算结果写成的。

对资本和收入增长的价值的估计数字在以下两点上表现出明显的一致性。第一，在工业国家里，当把资本密集工业和资本稀疏工业计算在一起时，资本价值和产值的比率在边际上看来是相当稳定的；第二，如果土地和其它自然资源的价值不包括在资本里，国外资产的价值不包括在资本和收入里，那么这种边际比率达到3比1到4比1。这种结果可以用不同方式来表示，例如可以说，投资100英镑，国民收入每年平均增加25英镑到33英镑；或者说国民收入累积每年提高3%，年度净投资额就占国民收入的9—12%。工业国确实往往将它们10—15%扣除折旧以后的国民收入用于投资，它们的收入也确实往往每年增加3—4%。

从数学上说，现有股本与收入的比率(即不同于边际比率的平均比率)仅仅是用于投资的那一部分国民收入、平均投资期限和收入增长率的函数。因此，如果总收入是常数，每年将12%的总收入用于对结构的投资，投资期限为50年，将8%的总收入用于对设备的投资，投资期限为10年，这样50年以后，平均资本—收入比率为3:4(任何时候都存在的结构原始成本为国民收入的6倍，设备的原始成本为国民收入的0.8倍；假设资本平均消耗一半，那么它的平均值为国民收入的3.4倍)。如果所持股票比如说增加0.5，那么这个比率就达到3.9。改变收入增长率并不会产生如人们可能期望的那么大的影响；例如，如果我们现在假设国民收入每年增长3%，并且其它假设不变，那么包括股票在内的资本—收入比率就会下降到只有3.0(这没有多大关系，因为早先的资本到现在已消耗一半以上，比后来的资本少得多，由于累积的增长，后来的资本消耗不到一半)。鉴于资本的平均期限，资本—收入比率的

主要决定因素是每年用于投资的那一部分国民收入。所以，一些国家从国民收入中拿出差不多一样多的钱进行投资，它们的资本—收入比率差不多也是一样的，这就毫不奇怪了。

由于同样的原因，不发达国家现有资本与年收入的比率要低得多(接近于 1 比 1)，因为它们的积累率低得多。然而我们不知道边际资本—收入比率在工业国和欠发达国家的比较结果(此处以人均资本作为发展指数)。人们有许多理由不指望边际资本—收入比率是相同的。用于投资的那一部分国民收入即使是相同的，也不可能使国民收入达到同样的增长率，资本的平均期限可能也是不同的。有些人深信，在欠发达国家，边际资本—收入比率较高，他们之所以有这种想法是由于他们认为，产生资本的工业的效率较低，资本浪费较大，技术知识增长较慢，这些都是使资本的产值不是那么高的因素。其他人则预料这些国家的比率较低，他们的依据是开发新的自然资源，人口增长较快，农业、工业和公用事业等经济部门的相对重要性各不相同，比较鼓励采用资本主义特征比较少的生产方法。对以上各点中的每一点都可以发表一点意见。

第一，与发达国家相比，欠发达国家生产消费品的效率比生产生产资料的效率高。如果情况是这样，那么与收入相比，这提高了这些国家的资本成本。为了解决这个问题，我们不得不将资本的形成分为两个主要组成部分，即建筑及建设工作和设备制造。至于造价，我们没有确凿的证据来说明在欠发达国家或者在比较发达的国家，它们与消费品的成本相比是否比较高。下面这种证据肯定是有的，那就是如果建筑业任务过重，那么造价就会急剧上

升,因为在建筑业里,如果对工业不进行适当的计划或监督,那么工作是很容易发生混乱的,但是欠发达国家可能发生这种情况,发达国家也同样可能发生这种情况。关于机械,证据就比较多;例如有相当明确的证据表明,在30年代,与美国相比,苏联在机械生产方面无论如何处于相对的不利地位。另一方面,虽然建设必须在国内进行,但是机械是可以进口的,这样就可以避免国内生产比较不利的地位。总之,似乎有理由预料,在欠发达国家里,与收入相比,资本成本是比较高的,但是也许高得不多。

第二,由于资本浪费较大,预料资本—收入比率较高。对于这一点,不可能有很多的怀疑。欠发达国家搬运生产资料不像比较发达的国家那样谨慎,从这个意义上说,浪费现象是存在的。工人不那么熟练,使用工具不那么小心;汽车司机和火车司机开车时损坏车辆;公路、建筑物和其它设备不是维护得那么仔细。因此在欠发达国家,折旧率要高得多。据认为,还存在这样一种浪费现象,那就是由于不大了解可能性,投资不适当的情况比较多。欠发达国家对土壤、雨量和矿物等资源的规划工作做得不那么好,对国内外的潜在市场不那么了解。因此它们犯了大错误,取得经验是付出了巨大的代价的(企图在坦噶尼喀种植可食块茎这个典型例子,仅仅是数以千计类似情况中宣传得最多的一个例子,它涉及私人企业家的程度甚至超过涉及政府的程度)。正是由于这个原因,资本往往因循守旧,结果对有些活动投资过多,对其它活动投资不足,这也造成了浪费。这些浪费确实是相对的,因为浪费资本的现象在发达国家也是存在的;例如,如果说它们的物质损耗率较低的话,那么它们的报废率往往是比较高的。即使如此,我们必

须预料到，经验最少的国家浪费比较大，看来有这种看法几乎是不可避免的。

第三，可以说，在欠发达国家，资本产生的利润较少，因为资本使用得有成效，取决于技术的不断提高，而在欠发达国家，知识是提高得比较慢的。这个论点可以用不同的方式来表达。其中的一种说法是：在发达国家，收入往往是由于知识的不断增长而增长的，即使不再增加资本，收入也会增加。而在欠发达国家，技术进步较慢，对收入的增加所起的作用较小。或者用另外一种说法来说，资本往往用于引进新技术，所以凡是技术发展缓慢的地方，资本产生的利润是比较少的。另一方面，同样可以说，正是由于技术落后，才有可能取得引人注目的进步，因此如果在比较落后的国家投资，并且同时在教育和训练方面作一些必要的开支，那么它们取得的增长率可能会比比较发达的国家快得多。许多思想家认为，由于这个原因，提高起点低的国家的经济增长率，比提高水平已经很高的国家的经济增长率要容易得多，他们引用苏联和日本比较高的产出增长率来证明他们的说法。

同样，关于资源的论点也没有使人得出可以论证的结论。正如当资本用于引进比现有技术优越得多的新技术时产生的利润特别多一样，资本用于开发新的丰富的自然资源产生的利润也比仅仅用于改善对已有自然资源的利用所产生的利润要多。因此，人们有时争辩说，欠发达国家能够比比较发达的国家更有成效地使用资本。然而情况未必是这样。首先，欠发达国家的资源未必比比较发达的国家的自然资源丰富。亚洲和非洲尚未表明它们的土壤、燃料或其它矿藏特别丰富，人们并不清楚的是，在亚洲或非洲

的投资是否会比增加对北美洲已经探明的资源的投资使资源产生更大的效益。因此，我们决不能使用像洲这样的大类别，相反，必须谈有限地区的具体项目。在不发达世界的某些地区，丰富的资源仍然有待开发，而在其它地区，资本的作用将主要限于使得有可能使用较好的技术。其次，资本甚至可能与已经投了资的企业有密切的关系。任何新企业的生产率，都必须依靠利用许多其它企业的服务（公用事业、工程服务、原料供应商等）。所以在许多情况下，在已经投了许多资的地方进行新的投资，比在尚未开发的地方投资来得经济。因此，发达国家比欠发达国家有利，欠发达国家资本效益较高的自然倾向是不存在的。尽管如此，如果差别主要是已经投了多少资的问题，那么欠发达国家的不利地位就会随着它们自己的投资的加速而减少。遗憾的是我们对欠发达国家的资源知道得太少了，或者对增加或减少资本收益的重要性知道得太少了，无法信心十足地对这些题目作概括性的论述。

第四，我们应当按照"报酬递减律"预料人口增长缓慢的国家的资本—收入比率，比人口增长迅速的国家的资本—收入比率来得高。"报酬递减律"就是，使用的劳动力增加而不是减少，资本产生的效益可能提高。在这里，人们同样决不能设想，所有欠发达国家的人口都增长得很快；例如，现在北美洲的人口比亚洲的人口增长得快得多。另一方面，如果人口增长缓慢，例如在法国，那么修建住房就不需要那么多资金，因而资本—收入比率高，这也许是更加重要的。

我们在讨论以不同经济部门在经济中的相对重要性为依据的论点时可以稍微增加一点信心。在不同经济部门之间，资本—收

入比率的差别是很大的。因此，公用事业的这个比率比制造业大得多；即使在先进的工业国，公用事业的比率也比制造业高四五倍，在经济发展的初期阶段，这个比率似乎还要高，因为随着经济的发展，这个部门具有的很大的规模经济使得这个比率迅速下降。另一方面，在公用事业部门投资不仅可以使那个部门提高生产率，而且还可以使其余经济部门也提高生产率；所以对整个经济的实际结果可能是资本—收入比率低。农业和制造业对资本的需求也有很大差别。在比较发达的国家里，农业的这个比率比制造业高，但是在欠发达国家，由于农业的机械化程度比较低，农业的这个比率看来比制造业低，不过手工业不算在内。现在，当我们考虑到不同部门的不同比率，以及在比较发达的国家和比较不发达国家里各部门以非常不同的比率结合在一起这个事实时，我们应当预料到整个经济会有非常不同的比率。在欠发达国家，与制造业相比，农业的地位比在发达国家的地位重要得多。在生产率水平低的国家，需要有 60—70% 工作有报酬的人口从事农业才能养活人民，而在发达国家，为了同样目的只需 12—15% 的人就够了。（但是所有这些比较都要遇到人口分类工作中固有的困难，我们在第四章第一节（三）中已谈到了这个问题。）在低水平上，农业也不是一个资本密集的部门（不考虑土地）。在水利方面可能需要大量开支来进行排水、土地开垦、灌溉或防洪。那些人口稀少的欠发达国家使用机械来增加人均耕地面积也可能得到好处，但是对于人口稠密的国家来说，进行机械化耕作好处不大，因为普遍使用机械会增加失业人数，这种害处比提高产量的好处要大得多（见第三章第三节（四））。除了在保持水的方面投资以外，欠发达国家提高农业生

产率更多地依靠新技术(肥料、种籽、农药、轮作等),而不是依靠资本。在制造业的发展方面资本密集的程度要高得多,在适合发展家庭手工业的地方发展家庭手工业并不需要巨额资本,这是事实,但是发展工厂也是不能避免的,而且同处于这种发展水平的农业比较起来,资本是非常密集的。由于与制造业相比,农业的规模是如此之大(从就业人数来说为6:1到10:1),又由于农业的发展依赖于每年用于农业推广和农业研究的开支的程度大大超过依靠资本的程度,得出以下结论似乎是合理的,那就是虽然资本比工业国增加得少,也能使收入有一定程度的增长。另一方面,欠发达国家在公共工程和公用事业(港口、铁路、公路、电力、学校等)方面必须支出数额很大的开支,如果按这一数额在收入中所占的比重来说,也许比工业国还要高。所以总起来说,资本—收入比率由于受不同部门的相对重要性的影响也许没有多大差别。

最后,我们谈谈由于资本相对短缺所造成的差别。在欠发达国家,比发达国家更节约地使用资本是经济的。因此,如果有可能使用一个投资大而日常费用低的方法,或者选择最初投资额较低而年度费用较高的方法,那么后一种方法往往是比较合适的。建造20年比建筑50年好;采取使用手工劳动而不是使用机械的方法比较好;一般说,节省资本比节省劳动力好。自然必须把所有这些看作是相对的而不是绝对的;提出的论点并不是主张根本不应当使用资本,而是由于资本比较为发达的国家少,所以应当更加节约资本。这个论点适用于所有欠发达国家,但是尤其适用于那些剩余劳动力比物质资源多的国家,因为目前的产量用较少的劳动力就可以达到,而不必增加资本或改进技术。中东和南亚的某些

国家就是这种情况，例如印度，据认为，在印度可耕地上从事农业生产的人口，在目前设备和技术条件下，比耕作这些土地所需的人数大约多四分之一。在这种国家，用资本代替劳动力是一种浪费，在农业、制造活动、建筑或其它活动中，机械的使用应当限于这样一些情况，即在仅仅使用更多的劳动力增加不了产量的地方使用机器。这种论点的必然结论是，我们可以预料，欠发达国家增加收入所需的资本数额比比较发达的国家少。

现在我们已经考虑了说明发达国家和欠发达国家的边际资本—收入比率应当有所不同的五六条理由。这种分析的结果是，我们不知道任何不发达国家的边际资本—收入比率是多少，而只能随便猜测它是否可能比美利坚合众国高或低。尽管如此，如果我们由于缺乏任何更好的比率而使用以往为工业国找到的比率的话，那么就很容易看出欠发达国家收入增长得如此缓慢的原因。据估计，一个像印度这样的国家每年将大约4%或5%的国民收入用于投资。将这种数字与工业国的投资数字作比较是危险的，因为我们对欠发达国家的估计数字不是那么有把握。例如，我们不知道自给农民在他们的田地上开垦新土地、排水或土壤保持、改善房舍等方面为他们自己积累了多少资本。所以，可以想象，对农村地区的资本形成是估计得低了。可是如果我们接受这些数字，那么每年4%或5%的净投资额可能使国民收入仅仅提高大约1.25%，这是印度目前的人口增长率——或者甚至不到1.25%，如果对建房的投资在不大的投资总额中所占的比重比较大，而生产投资所占的比重比较小的话，这种情况是可能出现的。所以目前的投资至多只能赶上人口的增长速度；再腾不出任何资金来提

高生活水平了。如果印度要将它的生活水平每年提高 1%，那么它就必须将它的投资率提高将近 1 倍。印度和美国的生活水平之间的差距每年都在扩大。要使这个差距不再扩大，印度的生活水平就必须与美国的生活水平以同样的速度提高，比如说每年大约提高 1.5—2%。为了达到这个目标，印度的净投资额必须从目前占国民收入 4% 或 5% 的水平，提高到比如说占国民收入的 12%。

这反过来又提出了这样一个问题，即在不降低资本效益的情况下，可以以什么样的速度来加速资本形成。现在比较发达的所有国家在过去的某个时候都经过一个迅速加速的阶段，在这个过程中，它们的年度净投资率从 5% 或不到 5% 提高到 12% 或 12% 以上。我们所说的工业革命就是这个意思。遗憾的是，使我们能够说明在任何具体情况下过渡时期要持续多久，或者说在过渡时期资本的生产率受到多大影响的数字并不存在。我们已在日本、德国、北罗得西亚和苏联等国看到了一些非常迅速的过渡（例如在 10 年左右的时间内），但是我们不能说变化的速度是否降低了这种努力的生产率。尽管如此，人们预先还是可以说，一个国家能够富有成效地加速它的资本形成的速度是有限制的。其中两个最重要的限制（假使财政状况好，有适当的自然资源和合适的制度）是缺乏技术和公用事业不足。

缺乏技术不仅妨碍人们富有成效地使用资本，而且可能使他们根本无法使用资本。正如我们过一会儿就会看到的，资本形成有一半以上是由建筑工程构成的。因此，资本的扩大取决于建筑业扩大的速度。如果没有木工、石工、电工和工程师来从事必要的建筑工作，不论工程是公路、桥梁、水坝、工厂、电站、房屋还是其他

的建筑物，那么计划就无法执行。所以加速资本形成可以达到什么样的速度这个问题首先取决于扩大建筑业可以达到什么速度的问题。另一个限制是公用事业不足，因为新企业需要通讯、码头设施、供水、电力和其它这样的服务。可是要扩大公用事业（假如财政状况良好）又涉及这些项目的建设速度问题，这与扩大建筑业的速度是同一个问题。所以限制吸收资本速度的最重要障碍是缺乏技术。

现在技术可以从国外引进，或者可以进行培训。在北罗得西亚，技术是按需要引进的，所以资本形成迅速扩大，没有具体限制。在别的地方，提高技术在更大的程度上取决于培训，虽然在任何情况下，即使仅仅为了做培训工作而聘请外国技术熟练人员也会使资本形成容易得多。训练建筑工人和监工的工作在任何训练计划中都占有重要地位，当然许多其它技能也是需要的，其中包括那些要在投资以后使用资本的人的技能。发展计划造成的许多挫折是由于在这种计划中未把训练放在主要地位。虽然与国民收入相比，发展计划几乎都是不大的，但是执行起来几乎总是落后的，因为执行过程中存在着实际困难。如果与此相反执行庞大的训练计划，比如像苏联那样，或者像爆发战争时军队迅速扩大那样，那么缺乏技能看来没有理由成为 10 年内资本形成速度提高 1 倍的障碍。如果提供训练设施，如果还谨慎地从外国聘请有经验的监工，那么建筑业在 10 年内就可以翻一番。一开始生产率自然是低的；但在另一方面，新就业的工人的生产率也总是低的，无论发展的速度是快还是慢。

下面我们研究资本构成问题，这个问题可以从三个方面来看：

资本形成净值与总值的比率，使用资本的工业部门和资本的组成。

关于投资总额与投资净额的比率，我们知之甚少。即使在工业国家的经济中，这种分法在理论上产生了难以克服的困难，实际上使用的数字仅仅是一些根据情况进行的推测，和资本一收入比率一样，这些推测是以对过去的投资和资本的平均使用期限的估计数字为基础的。在这个基础上，通常的估计是，在工业国，更换过时的或者耗损的资本大约需要 5—10% 的国民生产总值。例如在美国，在直到发生大衰退的漫长的几十年中，投资净额平均约为 13%，更新资本约为 7%，使投资总额约占国民生产总值的 20%。就美国的情况来说，据认为，有证据证明，与投资净额相比，更新开支有增长的趋势。这似乎是非常可能的，因为在经济发展的最初阶段，公用事业需要许多新的资本，而在以后各个阶段，由于规模经济的作用，它们所需的资本用于维修开支部分增加，用于新建项目的部分减少。我们对此不能太自信，因为技术在不断发展，使得一些公用事业过时了，并且要求在其它公用事业上增加巨额开支，此外，我们期望的服务标准也在不断提高。不能把现有的数字看成是最后的，因为这些概念不够确切，或者说这些数字不够精确。目前我们需要注意的是，很大一部分经济活动仅仅是为了使股本保持完整才进行的。

在欠发达国家的经济中，更新资本所需的那一部分国民收入少得多，因为与收入相比，它们的资本的股本少得多。在工业国，可以用于再生产资本的股本比国民收入多两倍以上，而在最贫穷的国家，不包括土地的资本的股本比国民收入少，或者不比国民收入多多少。因此，折旧费只占国民收入的 2% 或 3%，而在最富裕

的国家，则占 7—10%。随着投资净额的增加，资本的股本和折旧费比率都迅速提高。

下面我们谈谈经济各部门投资的分配。我们只有先进工业国的数据，在这些国家里，投资总额约占国民总产值的 20% 左右。这些国家之间是有差别的，但是如果我们愿意考虑一下"典型的"方案，那么固定投资总额(即不包括股本)可以作如下分配：

住房	约 25%
公共工程和公用事业	约 35%
制造业和农业	约 30%
其它商业	约 10%
	100%

这些数字是长期的平均数，逐年有明显的波动，目前我们无需去研究它。

关于这些数字，要说的话是很多的。先说住房。人们发现下面这种情况通常是感到很吃惊的，那就是仅仅为了向全体居民提供住房，就需要从投资总额中拨出很大一部分钱，但是实际上，这无论如何是工业国的特点。这个比例是随着人口增长率的不同而不同的。在人口从农业向工业转移的过程仍在进行的国家里，这个比例大概也是特别高的，因为这需要城市迅速扩大。这些大概就是英国的这个比例接近 20%，美国接近 30% 的原因。在住房方面需要支出巨额款项的事实很容易被忽视。苏联在起草第一个五年计划时似乎忽视了这一点。如果随着发展工作的进行欠发达国家的人民将要迁入的城市想不重复大多数工业革命最严重的弱点

之一的话，那么这些国家(在住房方面所需的投资大概要超过投资总额的25%。

这些数字也说明公共工程和公用事业(公路、码头、运输、水、电力、学校、医院、政府建筑物)是十分重要的。即使在工业国家里，这一项所消耗的资金始终比用于制造活动的资金还要多。我们很想知道关于在经济发展过程中这个比例如何变化的更多的情况，但是现有的数字不允许我们满怀信心地作出判断。有理由认为，在发展的头几十年中，这个比例是特别高的，以后逐渐下降。这是因为在发展的最初阶段，需要建立公用事业的基础，虽然也有必要花一些钱来维持、改善和扩大基础设施，但是以后这些开支比较起来可能不会像最初阶段那样多。这一看法与我们前面用以说明据认为同投资总额相比投资净额下降的趋势的看法是一样的。我们一会儿在说明与设备开支相比投资总额内建筑开支下降的趋势时还会遇到这个问题。再往后，作为某些经济学家提出的理由之一，我们还会遇到这个问题，这些经济学家预料，很发达的国家在它们积蓄的资金"成熟"时，要为这些资金寻找足够的出路将变得越来越困难。

公共工程和公用事业的重要性的另一个有趣的必然结果是与私人投资相比，政府投资的重要性。在那些政府将公用事业交给私人企业经营的国家里，政府的投资只占投资总额的一小部分——10%以下。然而，当公用事业收归国有时，这个比例就急剧上升，如果政府负责住房开支的话，它还会上升得更猛，更不要说对采矿业和制造业的投资了。许多欠发达国家决心将这些投资的责任接过来，结果发现所涉及的款项意味着政府开支大增，超过了

它们的财力。

制造业和农业之间投资如何分配，这取决于这两项活动在经济中的相对重要性。在英国，农业在投资总额中只占5%，但是它只雇用5%的人。在美国，投资的比例看来接近于8—10%。在每一个国家，人均国民收入的增长使制造业比农业发展得快，因为人们富裕了，他们购买制成品的数量比他们的食品消耗量增加得快。因此，必定会出现一种对制造业投资比例上升，对农业投资比例下降的趋势。此外，相对比例取决于一个国家的自然资源与其人口的比例，因为这反过来决定它是否人口过剩，是否必须出口制成品以换取粮食，或者靠出口初级产品以换取制成品能否繁荣。在日本或印度等人口过剩的国家，人们期望发展计划包括对制造业的比较大的投资，因为没有其它办法能使所有的人都就业，或者为进口粮食付款。而在缅甸或泰国等拥有充裕肥沃土地的国家，人们则期望那种提高人均农业产量的投资占优势。

最后，我们谈谈建筑、设备和增加股本之间资本形成的分配问题。我们先谈谈股本，因为这一项常常受到忽视。在任何时候，现有股本都占国民收入的三分之一到一半。因此，如果国民收入一年增加3%，那么股本需要增加的数额约为国民收入的1—1.5%，这可能相当于投资净额的12%。在制订发展计划时，这个大项的必要性常常遭到忽视，结果是原料和消费品的短缺现象变得更加严重，因而妨碍了产出的增加。

建筑和设备在固定资本形成总额中所占的相对份额的大小，取决于国家在公路、铁路、房屋和公用事业等方面已经具备的条件如何。在1951年，建筑所占的份额英国为48%，美国为56%，黄

金海岸为59%，尼日利亚为61%。我们掌握的关于美国的数字可以追溯到1870年，它们已显示出同样的趋势：建筑业已从最初的大约三分之二的水平不断下降。英国的这个比例之所以异常低，其部分原因是由于近几年故意限制对公用事业的投资作为反通货膨胀的一种措施。在公路方面开支非常少，这就非常明显地反映了这一点。1952年，英国的政府投资(不包括公营公司和公用事业)只占固定投资总额的9%，而美国为16%。

建筑业的极大重要性并不是得到人们普遍理解的；许多人主要是从安装机器的角度来考虑资本形成的，而实际上它在更大的程度上是由这种或那种建筑结构组成的。在资本形成中，土木工程是主要行业，机械工程则比它落后一段距离。这种情况会产生一些必然的结果，其中之一就是我们已经提出的论点，即阻碍迅速加快投资的真正的障碍是建筑业自我扩充的能力。另一个必然结果是，在经济发展的早期阶段，最需要资本的是公共工程和公用事业，眼下它们是不直接对外国私人投资者开放的；所以外国私人投资对欠发达国家的资本需求关系不大。但是我们将在第二节(三)中再回过来谈这一点。

为了表明下面这一点，我们所说的话已经够多的了，那就是本节中出现的任何数字在很大程度上都是推测性的，不存在应当期望某个国家遵循的典型的投资模式。尽管如此，即使考虑到各国之间理所当然地存在的重大差别，而且这些差别是可以解释的，这些数字也清楚地显示了某些典型的误解，仅仅由于这一点，它们也是有价值的。例如，它们表明了建筑业在资本形成中的重要性，股本的重要性，以及住房的重要性，由于忽视了这一点，许多发展计

划失败了。在每一个国家,如果人们想制订投资计划,那就必须详细调查资源和潜力,这项工作是代替不了的;但是考察一下其它地方所发生的事情也是有益的,即使只是弄清楚某个重要项目没有遭到忽视也是好的。

第二节 储蓄

(一) 储蓄的必要性

我们在前一节中确立的看法是,投资对经济的增长是必要的。由此,我们在被动的意义上可以说,储蓄是经济增长所必须的,因为要投资就必须进行储蓄。尽管如此,人们仍然要问,投资过程是否会自动创造所需的一切储蓄,因此我们不必为储蓄的数额担心,而集中力量进行投资。我们还可以进一步提出这样的问题,储蓄是否可能因破坏商品需求而抑制投资,所以鼓励人们花钱比鼓励人们储蓄要好。这些问题已经提出很久了,我们在详细分析储蓄的来源之前必须先谈谈这些问题。

在任何收入水平上,人们只能消费现有的那么多消费品。由于他们的收入来源于生产的消费品和投资货物,又由于他们只能购买消费品,所以他们必须把自己的收入中相当于已经生产的投资货物的价值的那一部分钱储蓄起来。从这个意义上说,人们的储蓄额始终与投资额一样多。然而,他们这样储蓄的数额,可能并不等于他们在那个收入水平上愿意储蓄的数额。如果他们希望多储蓄一些,他们就要减少消费品的开支;如果他们希望少储蓄一些,他们就将增加消费品的开支。无论是哪一种情况,他们的开支

不会与消费品所产生的价值完全一致。如果人们希望自己储蓄的数额超过投资的数额,那么生产消费品的厂商就要亏本,因为他们作为成本付出的那部分收入就不会作为销售额回到他们那儿来了;如果人们希望自己的储蓄数额少于投资的数额,那么这些厂商就会赚取意想不到的利润。无论哪一种不平衡现象都会引起进行调整的运动。如果人们希望自己储蓄的数额超过投资的数额,那么亏本的厂商就会减少支出,收入和就业人数就会减少。如果反过来投资超过储蓄,厂商就会增加支出,因而收入增加。如果存在着可以吸收的闲散劳动力、土地和资本等资源,那么收入的这种增加也将反映在实际产出和就业人数的增加上。但是如果扩大产出所需的某些资源或所有资源都短缺,那么收入的增加将仅仅表现为价格的通货膨胀性上涨。

因此,这就是对储蓄是否有关系这个问题的答案。它确有关系。鉴于投资水平,如果人们的储蓄愿望过于强烈,物价就会下跌,如果他们的储蓄愿望不够强烈,那么就会出现这样的情况,要么产出增加,如果有这种可能的话,要么价格上涨。鉴于投资水平,人们同样有可能希望储蓄过多或过少。

在维多利亚时代人们的思想中,没有产生这些问题,因为人们不习惯于将投资水平看作是一种可以独立于储蓄水平的东西。按照他们对这个问题的看法,企业家将他们自己的或借来的储蓄进行投资。他们不能将并不存在的储蓄用于投资,一切储蓄金都自动地用于投资。因此,储蓄永远等于投资,投资的水平决定于储蓄的水平。由于维多利亚时代的人希望增加投资,他们就能集中心思改进刺激储蓄的办法。然而在我们这个时代,我们既认识到储

蓄金不一定总是用于投资的(有些储蓄可能贮藏起来了),也认识到某些投资可能超过当前的储蓄额(人们可能将贮藏的钱拿出来或筹集额外资金用于投资)。因此,我们对决定储蓄的力量和决定投资的力量单独进行分析,并认识到任何时候都十分可能存在对当时的投资水平来说储蓄过多或过少的现象。

此外,当我们研究决定投资的力量时,我们看到了另一种可能性,而大多数维多利亚时代的人都忽视这种可能性。这是一种理论上的可能性,即储蓄额的增加可能抑制投资,而不是像他们所认为的那样自动导致投资的增加。这种理论是基于这样一种假设,即社会资本与其消耗量之间的比率是固定的,因为如果情况并非如此,资本积累的速度可能比消耗增长的速度快,资本消耗的增长率的下降不一定会制止资本的增长率。资本与消耗的比率是固定的吗?不一定是固定的。首先,生产消费品的工序的资本密集度可能比较高也可能比较低,作何选择在某种程度上取决于资本比其它资源便宜多少——也就是说取决于利率的水平。现在,进一步履行节约似乎会使利率下降,如果利率已经是很低了,那么下降的幅度不会很大,但是如果利率很高,那么下降幅度就会很大。因此,进一步履行节约可能会鼓励生产者使用资本密集度比较高的工序,所以可能为生产消费品而刺激资本的生产,哪怕消费品的需求量增长的比较慢也罢。这是一种理论上的可能性;限制消费量的增长朝一个方向拉,利率下降则朝另一个方向拉,所以最后会产生什么样的净效果,我们没有把握。也许更为重要的是,当我们问及消耗是什么意思时会出现什么样的情况。正如我们在前一节中所看到的,即使在富裕的工业社会中,固定投资总额中也只有大约

30%的资金用于制造业和农业，因此与商店中的这些东西的消耗直接有关。大约60%被房屋、公用事业和公共工程吸收了，这些东西的需求量——或者无论如何是这些东西的投资需求量——与消费者目前在商店里的花钱水平并不是非常密切地相适应的，因为这些是期限很长的投资，从比较长远的观点来看，同所预期的需求量也是同样适应的。这些投资的资本密集度也是非常高的，资本—收入比率比制造业和农业的资本—收入比率高四五倍；由于这个原因，它们对利率的变动特别敏感。因此，进一步履行节约会减少对制造业的投资，同时对住房、公用事业和公共工程超比例增加投资，这看来是十分可能的。从理论上说，增加储蓄有可能抑制投资，但是增加储蓄同样有可能促进投资。

那些资本已经非常充裕因而投资动力微弱的国家，必须考虑储蓄水平过高的可能性，否则可能遇到长期缺乏投资机会的危险。是否存在任何这样的国家，这是可以争论的，因为甚至连最富裕的国家也在不断提高它们所期望的住房、通信、医院等的标准，并在发明新的消费品和新的生产方法，这些都需要新的资本。我们将在下面（本章第三节（四））讨论这些国家的问题。在欠发达的国家里，不存在这种危险。这些国家的情况正好相反，私人如能筹到资金，他们很愿意投资，此外，政府需要对公路、供水、抗洪、灌溉、电力、工厂、学校、房屋、医院等许多工程进行投资。对这种投资起限制作用的并不是没有需求，而仅仅是缺少储蓄来为这种投资提供资金。在这些国家中，将比如说占国民净收入12%的富有成果的政府投资计划保持几十年是可能的，但是人们只愿意储蓄4%或5%。因此，如果筹措资金来弥补储蓄和投资之间的差额，那么得

到资金的人就会在消费者市场花钱过多,因而会出现通货膨胀的趋势。另一方面,如果人们比较自愿地进行储蓄,那就可能增加投资而不会发生通货膨胀。不管比较发达的国家的情况如何,妨碍到欠发达国家进行数额比较大的投资的因素是,目前人们太不愿意储蓄了。

现在,有些人认为,在这些国家,为了提高生活水平,进行投资是极其必要的,即使要付出通货膨胀的代价也要投资。因此,必须继续进行分析,看一看如果在超过自愿储蓄的水平的情况下进行投资会发生什么情况。

一般说来,答案是货币收入将不断增加,直到它达到储蓄与投资相等的水平时为止。进行分析的目的是要发现这种平衡是如何达到的,需要多长时间,其间价格和产出会发生什么情况。

首先谈谈产出。我们必须将产出立即发生的情况同在适当的时候这个过程创造的新的资本货物开始产生效果时产出发生的情况区别开来。新的资本货物创造的产出是一样的,不论它们的资金来源于储蓄还是来源于新筹集的资金。它对价格的影响也是一样的,也就是它使价格下降。在这方面,对于目的在于创造有用的资本货物的通货膨胀与其它通货膨胀要作重要的区别。当通货膨胀的目的是为了把货物腾出来用于毁灭目的时,我们之中的大多数人都把通货膨胀与战争联系起来。这种通货膨胀会变得越来越严重,因为不断增加的货币供应量可能会面临不断减少的货物供应量。与此相反,创造有用资本的通货膨胀会自行消失,因为它们迟早会造成市场货物供应量增加。产出有多快和多大,这取决于以这种方式集资的企业的性质。如果一项建校计划用这种方式筹

资，那么价格将长期上涨，当表现在离校学生人数增加的效果开始显示出来时，价格可能不会下跌很多。但是如果新的资金在乡村用于保护水源，实施只需要几个月的时间就可以建成、花钱很少而水浇地的产量可以翻一番的计划，那么价格将上涨很少，并将很快下降，下降的幅度会比上涨大得多。

记住下面这一点是很重要的，创造有用资本的通货膨胀最后会自行消失。尽管如此，分析一下在新资本产生效果之前的过渡时期所发生的情况也是重要的。在过渡时期产出发生什么情况，因此也就是价格发生什么情况取决于经济是否有闲散资金，这种资金很容易地被吸收来用于增加产出。在工业国，在发生衰退期间，工厂倒闭，工人失业。当投资增加时，因此有了工作做的人们用他们的一部分收入购买消费品，这就鼓励生产消费品的厂商生产更多的消费品，从而提供了更多的就业机会。所以这种螺旋形上升继续下去。可是在欠发达国家，情况就不同了。它们没有那种许多有用的设备闲着无用的工厂——或者就是有，为数也不多，甚至连最小的需求压力也会很快使产出达到极限。在其中有些国家——尤其是在非洲——失业的人也很少，这种失业者是指如果以目前的工资向其提供就业机会马上就能工作的人。其它一些国家——尤其在亚洲——则人口过剩，特别是在农村，但是没有与人口相应的设备。如果将更多的货币投入流通，那就会使农业和手工业的产量略有提高，但是很快这些行业的生产能力就会达到极限，进一步增加货币收入只会起到使物价上涨而不是使消费品产量增加的作用。

尽管如此，即使在由于缺乏生产粮食的土地或者生产制成品

的机器而使消费品的产量无法提高的经济中，仍然有可能利用剩余劳动力来生产某些形式的资本，而不需将土地或设备从其它用途中抽回来。我们已经看到，大约 50—60% 的固定资本形成出现在建筑业中。现在有许多种建筑可以用手工进行，实际上不使用稀有的设备——从建造金字塔到 19 世纪中叶修建铁路大隧道的人类各项成就就是见证。剩余劳动力可以用来修筑道路，修建灌溉沟渠、蓄水池、房屋和其它许多种类的工程，无需减少任何其它东西的产量。其中有些工程，尤其是那些与农田用水或开垦土地有关的工程很快就能产生丰硕的成果。因此，从某种意义上说，有剩余劳动力的国家比没有剩余劳动力的国家优越，因为后一类国家不从生产消费品的部门抽回劳动力就不能增加它们的资本形成，而有剩余劳动力的国家则可以增加资本形成而不必在其它货物方面付出代价。

妨碍使用这种剩余劳动力的一个因素并不是缺乏固定资本，而是缺乏流动资本。如果向雇来挖灌溉渠道的工人支付工资，工人们将把他们的工资拿到市场上去花掉。货币需求量将源源不断地增加，而消费品的产量不会相应地增加。因此，价格往往会上涨。这种情况，加上需求量的增加，也会刺激消费品的进口，这对国际收支会产生不利影响。如果用严格控制进出口的办法来防止这些影响，其结果只会使国内流通的货币数量增加，从而增加对国内价格的压力。

这种价格上涨的前因后果是消费品从经济的其余部分转向新就业工人的再分配。这些新就业的工人原先以某种方式勉强餬口，也许是靠亲戚的接济过日子。现在他们境况好转了（否则他们

大概不愿就业了),因此,别人的境况必定更差了,因为消费品的产量没有增加。所以价格的上涨仅仅代替了纳税,因为如果政府向整个社会征税,并用这些收入来支付开挖灌溉渠道的工人的工资,那么所得的结果是完全一样的,虽然价格没有上涨。是让通货膨胀还是征税,这在很大程度上是一种政治抉择。如果政府认为用通货膨胀的办法集资造成的政治困难少于征收同样数额的税所造成的政治困难,它们就用通货膨胀的办法。

在通货不膨胀或者不征税的情况下完成基建工程的另一种办法是,说服人们为这些工程工作而不取报酬。我们已经看到(第三章第一节(一)),如果上述工程完全是对当地有利的,如果它们可能对村子里的几乎每一个人都有好处,那么这种办法确实是可行的。对这种活动,政府也是要花钱的。首先,它必须设立一个行政机构,以便在村子里为这种活动作宣传,组织村民们讨论和规划他们要做的事情,对活动的实施进行监督,一般说还要同受这些活动影响的所有其它政府部门进行联络(企图组织“社区发展”而没有专人来做这项工作是决不会有多大作为的)。其次,政府一般必须提供在当地不易得到的原料,还要支付帮助工作的熟练工人或其它技术人员的工资。人们已经发现,政府必须为以这种方法完成的工程提供 30—50% 的费用,其余 50—70% 是无偿劳动的价值。这种努力是有价值的,这不但是因为这种投资将提高产量,或者采用这种方法可以避免通货膨胀和征税。它们之所以有价值还因为它们在乡村培养集体精神,因为它们使得村民们感到他们可以自助——这种感情一经唤起,可能在其它许多方向开花结果。这也是最好的计划工作,因为村民们不是被迫进行集体劳动,他们只为

他们需要的项目工作;而在行政管理中心规划和支付报酬的工程,往往不能满足人民的实际需要,即使它们确实没有完全忘却遥远的农村地区的话。完全有理由将"社区发展"工作能够得到的一切资金全部用于这种发展工作。另一方面,必须认识到,这对资本形成可能做出的贡献,受到这样一个事实的限制,那就是人们将只为严格符合当地利益的项目工作。因此,决不能将它看成是可以代替大规模资本形成的其它方法的东西。在实行强制劳动的国家里,无偿劳动可能是非常重要的,但在其它国家,它的规模是受限制的。

让我们继续设想资本形成是靠创造货币来集资的,并且继续讨论通货膨胀,看一看发生什么情况。首先,我们必须消除国际收支方面的危险。如果让通货膨胀而不控制进口,那么外汇储备很快就会枯竭。还可能有必要控制出口,否则国内需求量的增加将促使公众消费本来可以出口的国内商品。如果出口商品由那些并不在国内消费的商品(橡胶、可可)组成,那么就不会发生这种困难。但是如果出口商品也是国内可以消费的(大米、棉花、油菜籽),它可能是很重要的。控制出口并不容易,因为这涉及发放某种许可证或征购问题,对大工厂或种植园实行这些措施容易,对手工业工人或农民实行这些措施比较困难。然后还有由于国内提价而在出口市场上造成的困难。如果一个国家的出口是为了竞争,这是从该国的产出仅仅占世界产出的一小部分这个意义上来说的,那么世界价格不会受其通货膨胀的影响,当与世界价格相比国内成本上升时,它的出口额可能减少。可采取给予出口补贴等各种办法,但是任何大规模的通货膨胀的最后结果必然是货币贬值。

这对小国来说并没有不利的影响，因为它的贸易条件并没有受到货币贬值的不利影响，又因为它的国外资产和负债通常是根据外汇来确定的；但是这对大国可能具有比较重大的意义。除了出口方面的这些困难以外，还必须再次强调控制资本外逃的必要性。通货膨胀促使人们保存外汇而不是本国货币，尤其是如果他们预料本国货币会贬值的话。如果把所有这些都考虑进去，那么要全面控制外汇情况，使通货膨胀对国际收支不产生某种不利影响，这显然是极其困难的，但是有些国家发现这些事情比其它事情容易处理。

我们假定不许国际收支情况恶化，并继续进行分析。我们接着注意到，即使产出不变，某些欠发达国家在价格不受压力的情况下创造一些资本也是可能的。凡是经济越来越货币化的地方，就是这种情况，这是从这样一种意义上来说的，即与为了维持生计或物物交换而进行的生产相比，使用货币的数额越来越大了。由于人们需要更多的货币进行交易，就可将更多的货币投入流通，而价格不会受到压力。同样，在产出日益增加的任何经济中，可以将更多的货币投入流通而不会使物价上涨，不管这种增加是因为人口不断增加，还是因为有更多的土地用于耕种，或者因为生产率提高了。在任何日益增长的经济中，人们需要持有更多的货币，所以政府可以发行更多的货币而不会使价格上涨。令人遗憾的是，这种财源实际上并不很大。流通货币与国民收入的比率始终大大低于1。因此，即使换算成货币的产出每年增加2%，筹措用于投资的资金很难超过国民收入的大约1%，否则就会造成压力。

超过这个水平，如果创造更多的货币用于投资，那么投资就会

越过储蓄。于是货币收入就会不断增加,直到储蓄赶上投资时为止。达到这种新的平衡需要多长时间,这取决于储蓄水平是与货币收入密切相关,还是仅仅与实际收入密切相关。如果储蓄仅仅是与实际收入密切相关,那么储蓄不能靠增加货币收入来增加。因此,直到新的资本货物开始使消费品的产量增加之后,是无法达到这种平衡的。如果通货膨胀将收入从非储蓄阶级转向储蓄阶级,那么是可以在不增加实际收入和新的消费品到达市场之前达到平衡的。

让我们比较充分地探讨一下通货膨胀逐步消失的可能性如何,即使不考虑它最后会给市场带来的消费品产量的增加。从这个角度来考虑,可以设想如下最有利的情况。假设政府雇用失业工人筑一条拦河大坝,并修建灌溉沟渠。这些失业工人将工资在市场上花掉,结果是价格上涨。如果我们假设这样做的结果只会使利润增加,并把这些利润全部储存起来,或者用于购买公债,那么就不会发生通货膨胀。价格上涨的数额相当于投资的数额,但是储蓄额也增加那么多,所以,虽然投资过程继续下去,价格也不会再涨了。这是一个极端的情况。如果我们假设,价格一上涨,全体社会成员为了使他们的实际收入和消费水平保持不变,要求并得到较高的工资、薪金和支付的利息,那么我们还可以看到另一种极端的情况。根据这一假设,在可以得到消费品新产量之前,是无法达到均衡的,因为在这种情况下,通货膨胀的过程不会使收入转入可能储藏钱财的阶级。

因此可以说,实际上,通货膨胀限制在狭窄范围内的可能性取决于(1)通货膨胀是否会使收入转入储蓄阶级;(2)他们将储蓄金

派什么用场;(3)多快能得到新生产的消费品。

关于(1),一般说来,从通货膨胀中得到好处的阶级是企业家、农民,在某些情况下还有政府。企业家能得到好处是因为他们出售的商品价格的上涨速度往往比工资、薪金、房租、债券利息、养老金和他们其它一些开支增加的速度来得快。农民能得到好处是因为在一般情况下粮食上涨的幅度比其它价格的上涨幅度大,这是由于粮食的需求量是无弹性的。现在农民和企业家都比社会上其它阶级节约,所以几乎可以肯定,通货膨胀会使储蓄额增加。相反的意见是一种局部的意见。通货膨胀使拿薪金的中产阶级的储蓄额减少,因为它使他们的实际收入减少了;由于这个原因,又因为中产阶级比其它阶级说得多和写得多,于是往往有人断言,通货膨胀使储蓄额减少了。可是情况并非如此。中产阶级的实际收入减少了,而企业家和农民的实际收入增加了,这些阶级都比中产阶级更愿意储蓄。考虑一下通货膨胀对政府储蓄额的影响也是重要的。通货膨胀对政府收入的影响是根据收入中边际纳税额是比平均纳税额多还是少而各不相同的。如果边际纳税额超过平均纳税额,那么货币收入的增加就会使国民收入中纳税的份额提高。这样,到最后,开始靠发行货币来为其开支集资的政府,就达到了这样的地步,即它的收入已经增加了如此之多,以致于现在能保持新的开支水平而无需进一步发行任何货币。许多现代国家的政府都处于这种地位(例如英国、美国和苏联);而相反,在许多其它国家,政府收入在通货膨胀中落后于货币收入,其结果是通货膨胀使政府的赤字增加了而不是减少了。

至于(2),即使通货膨胀使储蓄额增加,这也不会使通货膨胀

停止,除非储蓄金被储藏起来,或者用以代替更多的新货币来作为一直在造成通货膨胀的投资资金。因此,如果企业家像他们乐于做的那样将其新获得的利润用作更多的新投资的资金,这对资本形成是非常有利的,但是它也可以使通货膨胀继续下去。如果在另一方面他们用自己的利润去购买公债,政府就能停止发行新的货币来为它的计划提供资金。(或者,如果从银行借钱的企业家制造了通货膨胀,那么如果现在获得利润的企业家用它们支付银行垫款,或者将它们储藏起来,或者购买正在进行新的投资的企业家的证券,通货膨胀将得到制止。)农民用他们的利润偿还债务,购买更多的土地,其效果如何取决于放债人和出卖土地的人将这些钱派什么用场。放债人也许把它储藏起来,等待"更好的"日子(即农民再次缺钱的日子),出卖土地的人可能以不同的方式作出反应。如果政府希望通货膨胀尽快停止,同时又保持其较高的(实际)开支新水平,如果它不能依赖将自己的储蓄金贮藏起来的储蓄者,那么它必须以某种方式得到这些储蓄金,不是以征税的方式把它们拿走,就是通过出售公债的优惠条件把它们拿走。

储蓄金是贮藏起来还是投资于公债的可能性取决于通货膨胀率有多高,通货膨胀的时间持续多长。如果价格迅速上涨,或者持续时间相当长,那么人们就会对货币丧失信心,既不会保存货币,也不会保存公债。他们宁愿保存不动产,因为不动产的价格是随着通货膨胀而上涨的,人们普遍抛出货币而购买货物,这会加剧通货膨胀。人们是否抛出货币而贮存商品或固定资产,这部分是一个调节问题;总是有人抛出货币而购买商品或固定资产的。做股票投机对经济是有害的,因为它使原料更加短缺,甚至可能使生产

缓慢下来，从而使价格上涨得甚至更快。购买固定资产的结果会使一些新的资产建立起来——建造房屋，改善农场，还可能出现许多新工厂。通货膨胀使固定资本形成增加；即使是恶性通货膨胀，例如1919—1923年德国的通货膨胀，也会产生这种结果。从长远的观点来看，这是一种非常好的结果，因为它使实际产量增加，使生活水平提高。但是在这种创造资本的方式发生的时候，它会使通货跟着膨胀，甚至可能像购买股票那样，由于从消费品工业抽走资金，使消费品的产量暂时下降，因此使价格更加急剧地上涨。

如果一个国家的政府有一个有效的行政管理机构，它就可以用规定最高价格、配给基本消费品和发放新投资许可证的办法来防止通货膨胀失控。如果这些政策获得成功，它们也能从根本上抑制通货膨胀，因为人们往往把他们不能用于购买配给商品的钱储蓄起来，所以储蓄将同投资保持均衡。这就是第二次世界大战期间英国和美国战时财政获得成功的秘密之一。在此期间，尽管作出巨大的战争努力，物价只上涨了50%左右。（另一件重要武器是很高的边际税率，它吸收50%或更多的支出，其速度和它产生收入一样快。）目前，管理通货膨胀使其不致于失控的方法，比20年前得到人们更深切的理解。然而这些方法只有拥有有效行政机构的政府才能使用，这些政府主要是先进工业国的政府。欠发达国家的行政机构的效率相当低，它们控制通货膨胀的尝试所造成的害处往往和它们带来的好处一样多，尤其是如果这些尝试的主要效果是使得毫无控制地生产非基本必需品变得更加有利可图或者建立黑市网和鼓励贪污腐化的话。

通货膨胀的最严重后果是物价大幅度上涨或者持续时间很

长,以致使人们对货币丧失信心。短时间幅度不大的通货膨胀不会发生这种情况。如果在二三年内物价每年上涨5%,人们是不会感到恐慌的,因为他们相信,物价不久会再次下降。管理得比较好的国家的货币当局维持了这种信心,它们的习惯并不是逐年不断增加货币供应量,而是使短期货币膨胀阶段与严格限制阶段交替出现。银行信贷上升三步,下降一步,而不是连续上升。这样,创造新货币有助于资本形成,而不会引起恶性通货膨胀,也不会严重影响人们对货币和公债的信心。原则是,如果要将通货膨胀用于资本形成,那么最好是一次用一点,而不要连续使用。

至于(3),我们已经看到,在任何情况下,用于创造有用资本的通货膨胀会自行消失,因为到适当时候,新资本源源不断地生产出消费品,这些消费品不但会制止物价上涨,甚至还会使物价下跌。此外,实际产量的这种增加也可能使储蓄增加,因而提供了使投资保持在较高水平的储蓄金。储蓄增加不一定意味着实际产量也增加,因为储蓄水平是与收入分配密切相关而不是与人均实际收入水平密切相关;可是我们无需马上讨论这一点,因为我们一会儿就要讨论决定储蓄的各种因素了。

如果要将通货膨胀用于资本形成,它只应间歇地和少量地使用;除了这条原则,我们不妨再加上这样一条原则,即它只应当用于很快就能完成的,此后利润率很高的投资。要说明用新资金资助一项农业推广业务,传播高产新技术知识的例子,或者那些向农民提供更多的水而又不涉及在河流上修建工期长、造价高的工程的措施,或者使新的肥沃地区迅速可以耕种的清理土地、排水和开垦土地的计划的理由,是比较容易的。而需要大量外汇的计划(例

如为工厂购买机器),或者实施起来要经过很长时间的计划(例如多用途河流流域工程),或者资本和产量的比率很高的计划(例如建造幼儿园),用创造新货币的办法来筹资是不适当的。人们可能认为,这条"原则"并不是特别有意义的,因为所有投资来源于全部储蓄,所以从一个规划中挑选出几项计划是没有用处的,这些计划被说成是通过自愿储蓄来集资的,而其它计划则被说成是靠创造新货币来集资的。因此,也可以认为,比较好的"原则"将是避免所有这样的计划,它们与产出相比费用很高,或者实施时间很长,或者需要大量外汇,在这种情况下,边际计划将是那些从这些观点来看最不可取的计划,从某种意义上说,用新货币来提供资金的永远是这些边际计划。可是实际上,情况并非如此。许多计划不顾这些标准都在一项投资规划中找到了一个位置(例如公共卫生计划或工业化计划),实际情况并不是不包括在内的计划引起通货膨胀的可能性永远比包括在内的计划大。因此,考虑这样一项投资规划是有意义的,即在制订这项投资计划时首先假定不创造货币,然后再加上这样一点,即如果允许一定程度的通货膨胀,那么现在加到规划中去的计划在要不然不包括在内的计划中是最不会引起通货膨胀的。(除了通货膨胀,如果最后的收获是丰硕的,那么就不应当排除要经过很长时间才能产生效果的投资;这些投资和其它投资之间的抉择,仅仅取决于利率的高低。)

(二) 国内来源

我们在本章第一节中已经看到,人均国民收入不增加的社会,每年的投资占它们国民收入的 4% 或 5% 或更少,而进步的经济每

年将12%或更多的国民收入用于投资。经济增长理论中的主要问题是理解一个社会从储蓄5%变为储蓄12%的过程——以及伴随这种转变而来的态度、制度和方法的变化。

人们习惯于从进一步履行节约和更有效地使用储蓄金的角度来说明这种转变。进一步履行节约是事实，但是如果因此认为主要的变化是社会上所有阶级都变得更加节约或者减少了浪费，那也会使人产生很大误解。因为主要变化是社会上出现了一个新的阶级——营利企业家——它比所有其它阶级（地主、雇佣劳动者、农民、领薪金的中产阶级）都更节约，与所有其它阶级相比，它在国民收入中所占的份额增大了。在私人资本主义社会，这些企业家赚取私利并为了自己的利益将它们用于再投资；而在苏联，大幅度增加的利润作为"营业税"被掩盖起来了，为了公众的利益，计划人员将这些利润用于再投资。但是，无论何种情况，从储蓄5%转变为储蓄12%的主要特点是利润在国民收入中所占的份额大幅度增长。

利润的相对增加不一定与收入分配不平等现象的增加是一样的，因为这种增加同租金收入相对重要性的相应下降是联系在一起的。事实上，收入分配得极其不公平的社会，并不是那些具有巨额利润的富裕社会的经济，而是那些交纳巨额租金的贫穷、人口过剩的国家的经济。在斯里兰卡或波多黎各，10%收入最多的人，他们的收入大约占个人收入总额的40%，而在英国或美国，这部分人的收入在纳税之前接近30%。这些数字是有点令人误解的，因为公司未分配利润不包括在个人收入的估计数字里；如果将未分配利润考虑进去，那么两者不可能有多大差别。无论如何，就不平

等现象而言，不可能对比较发达的经济和欠发达的经济进行一般性比较。欠发达的经济之间是有差别的，这要看土地是多还是少，所有权是很分散还是很集中，还要看在它们内部，矿山或种植园等资本主义企业是否很发达。比较发达的经济也是有差别的，它们的个人收入的分配今天也比20年前公平(在纳税之前。虽然这主要是由于与分配的利润相比，未分配利润增加了)。然而，比较发达的经济和欠发达经济之间在这方面没有特别的差别这个事实，只对我们的结论有利。储蓄金和国民收入的比率不仅是与不平等现象密切相关，而且更确切地说是与利润和国民收入的比率密切相关。

巨额租金收入不会被储蓄起来，因为拥有土地的贵族并不考虑将他们的收入用于生产性投资——无论如何，在有一个资本主义的例子可以仿效之前，他们是不会有这种考虑的。租金收入历来用于购买更多的土地，雇用大批侍从(如果中央政府很弱，则包括一支私人军队)，建造教堂、庙宇、陵墓和纪念碑，创办慈善事业，寻欢作乐。随着时间的推移，在资本主义的压力下，这些习惯改变了。租金要征税，再加上有利可图的资本主义投资的例子，往往使得地主变得更加节约；在先进的资本主义社会，租金甚至可能成为用于生产性投资的储蓄来源(次要的来源)。可是这是在事件以后发生的；所以不能以地主变得更加节约来解释社会从储蓄5%转变为储蓄12%这种变化。

农民阶级的情况也是如此。农民是一个阶级，他们既有节俭的美德，又动辄就要借债，这是自相矛盾的。农民之所以学习节约是因为他们知道自己离灾难的边缘是多么近。在某些社会里，差

不多年年发生水灾、旱灾、蝗灾、牛疫或某种其它天灾，除了那些有点积蓄可以垫补的农民以外，使得全体农民变得一贫如洗。这些经常发生的灾害是农民动辄就要借债的部分原因。与此同时，那些有积蓄的农民，往往不是将钱借给遭到不幸的农民，就是用来购买土地，无论哪种情况，结果都不是使资本形成增加。购买土地使价格上涨，并使土地的分布情况发生变化，但这并没有使土地出产更多的东西。如果农民拥有土地，他们可能投资改善土地，但是大部分改善土地的方法都会使土地的产量暂时下降(休耕、轮作、造林、种草、控制侵蚀)，在土地遭受压力大的地区是不受欢迎的。农民还喜欢对牲畜进行投资，但是亚洲和非洲的许多农民对牲畜的态度不是以获利为目的的，所以在许多情况下，这种投资是一个负担，而不是利润的来源。考虑到农民的生活很不稳定，他们对土地和牲口采取不为营利的态度，所以农民的资本形成净额在国民收入中只占很小一部分就不足为奇了。

拿工资和薪金的阶级比农民有比较固定的收入，在一般情况下，甚至连城市非熟练工人的收入也比普通农民多。然而这些阶级储蓄很少，因为他们想的是花钱而不是储蓄。工人的储蓄金很少。拿薪金的中产阶级储蓄不多，但是在几乎每一个社会，中产阶级用他们的薪金存的钱对生产性投资没有什么意义。这在统治阶级在种族上不同于中产阶级和下层阶级的国家里尤其如此，因为在那种情况下，中产阶级似乎要以摆阔气的挥霍浪费以及表明他们同外国统治者一样优越的热情来显示自己(第二章第一节(二))。在任何情况下，用薪金进行储蓄的数额是不多的，这几乎是普遍现象。中产阶级的大多数成员永远在为赶上同伴而斗争；

如果他们设法存了足够的钱来购买他们所住的房子，那他们的日子就算过得不错了。他们可能存一点钱做子女的教育费或者在年纪老了的时候补贴生活，但是这种储蓄实际上被为了同样目的而用掉的储蓄金抵消了。如果收入或人口在增加，那么这种抵消是不完全的，因为每一代人储蓄的数额都比前一代人储蓄的、现在正在使用的数额大。这些储蓄金对于进行储蓄的个人来说自然是很重要的，存一点钱以便在遇到困难的时候使用，这是很重要的，即使在福利国家也是如此，社会改革家历来敦促人们储蓄，他们是正确的。可是，这些储蓄金仅仅是推迟未来的消费，因此在很大程度上被其它推迟的消费抵消了，这个事实意味着，它们对于生产性投资并不具有重要意义。

拿薪金的中产阶级储蓄额少这个事实也证明，储蓄和收入的不平等现象并不是直接有联系的。中产阶级的收入比平均收入或者小农或非熟练工人的收入多，两者之间的差距，欠发达国家比工业国大得多。其部分原因是由于欠发达国家更缺乏中产阶级的技能。出现这种现象也是由于中产阶级在比较富裕的国家和比较贫穷的国家之间的流动性比较大，这就使得他们能在比较贫穷的国家要求过他们在比较富裕的国家所过的同样高的生活水平；事实上，由于穷国不得不从富国吸引中产阶级的技能，中产阶级在穷国的生活水平往往比他们在富国的生活水平高。因此，收入的更加不平等与被中产阶级消耗掉的国民收入部分增加有关。

没有什么证据可以证明储蓄来源于工资、薪金和农民的收入。有证据证明，即使在最富裕的国家，这些储蓄很少超过国民收入的4%。日本是一个引人注目的例外，据说日本的这些数字高达8%

或10%。根据迄今所作的最好的计算,欠发达国家小额储蓄似乎接近于国民收入的1%。无需说,即使占国民收入的1%、2%或3%,也不应小看:采取措施使小额储蓄从1%上升到2%或3%是很值的。这些措施在于确定机构、宣传和财政刺激的方向。可以设立一系列储蓄机构——邮局储蓄、友好协会、信用合作社、零售合作社、保险单、建筑协会等,经验表明,储蓄额的大小,部分地取决于这些机构的分布有多广;如果它们就设在人们的眼前,达到街道有储蓄所,工厂有储蓄所,或者甚至发工资时扣除储蓄金的程度,那么人们会比最近的储蓄机构也在一段距离以外的情况下存更多的钱。储蓄也是一种习惯,它在某种程度上可以通过宣传来养成。如果向人们说明进行储蓄的某种可以接受的理由,他们会存更多的钱。他们在战时储蓄较多的钱,其部分原因是他们相信这是一种爱国行动;他们也可能在实行发展计划的国家储蓄较多的钱,如果这些计划引起他们的兴趣,如果他们相信这是作贡献的一种方式的话。此外,还可以说服人们相信储蓄是符合他们个人或家庭利益的,说服他们为接受教育,安度晚年,购置房屋,举行婚丧仪式,或者作为预防疾病或灾害的一种保障措施而储蓄。即使这些储蓄在很大程度上被消费抵消了,但是养成自力更生的习惯和避免受穷这两条理由迫使我们尽自己所能来促使人们储蓄。保险的原则很容易被人们所接受,实行便宜的、广为宣传的个人人身保险制度对储蓄会起刺激作用。此外,对储蓄实行财政刺激应当适当,就是说利率应当有吸引力。小额储蓄的利率一般只有2—3%,其部分原因是收集和使用小额储蓄的费用往往很高;但是很可能有理由对小额储蓄的利率实行补贴,这样就能提供比较有吸

引力的利率。如果社会也在利用通货膨胀来促进资本形成,结果使币值下降,那么对小额储蓄的实际价值应予保证。否则小储蓄户会受到歧视(因为其它资产的价值随着价格的上涨而提高),小额储蓄受到抑制。

由于农业在经济发展中所起的作用，鼓励农民储蓄是特别重要的。经济增长的结果是，与农业相比，所有其它活动都扩大了——因为粮食需求的收入弹性还不到1。因此,相对地说,其它职业时刻在增长,从事那些职业的人必须靠仍然从事农业的农民所生产的东西来养活。因此，经济的增长要求每个农民生产的东西必须增加，每人提供越来越多的剩余农产品来养活不是农民的人口。在农业生产率最低的时候，每个农户生产的粮食除自己食用外，还可养活半个非农户家庭；而在当代生产率达到最高水平的情况下，每个农户生产的粮食除了自己食用外，还可养活其它7个家庭。

储蓄从两个方面进入这个过程。首先,所需农业生产率的提高,一般意味着必须增加对农业的投资。为此,政府可以拨出款项通过农村银行或信用社借给农民。可是这涉及到将其它经济部门的资本吸收到农业中去(除非这些钱来自地主所缴的税款)的问题,由于所有其它部门同时也在要求得到资本,所以农民自筹的资金越多越好。这就使得在农村地区开展储蓄运动和设立储蓄机构具有特殊的意义。

储蓄也可能以另一种方式进入这一过程。如果农业生产率提高,并提供更多的剩余农产品供应城市,那么政府往往会情不自禁地以征税的形式将这些剩余农产品从农民手中拿走,用作其它部

门扩充的资金,包括公用事业或制造业的资本形成。这是一种双重的诱惑,因为向农民征税为寻找急需的资金提供了一个机会,还因为如果不向农民征税,那么他们实际收入的增加,可能使得有必要在城市和其它职业中增加实际工资和薪金,以便继续从农业方面吸引劳动力。实际工资和薪金的这种增加,减少了利润在国民收入中的份额,因而也就是减少了储蓄在国民收入中的份额。因此在许多情况下,在农业生产率提高的同时,对农民征收重税,用以为其它部门的资本形成提供资金。在这些情况下,如果人们说远不是农业从其它部门吸收资本,而是农民不得不为工业革命提供资金,那是符合实际情况的。日本就是一个恰当的例子。在那个国家,从 1885 年至 1915 年,从事农业生产的人的人均生产率提高了 1 倍,但是正如 B. F. 约翰斯顿先生令人钦佩地描述的那样(见本章的书目注释),增加的产品有很大一部分以提高租金或税收的形式从农民手里拿走去资助其余的经济部门了。苏联是另一个例子,在两次世界大战之间,尽管实行农业机械化并向城市输送了许多劳动力,苏联的人均农业收入一直保持在很低的水平。他们这样做采取两种办法,即提高制成品对农产品的比价和对集体农庄征收重税。如今,黄金海岸,缅甸和乌干达也提供了例子,从 1945 年起,这三个国家政府将农产品价格上涨部分的很大一部分扣住不给农民,而将收入的一部分用于资助其它经济部门的经济发展。

如果某个其它集团提供必要的储蓄,那么即使不对农民征税来为资本形成提供资金,经济也能发展。实际上,储蓄的唯一其它主要来源过去一直是商业企业的利润,正如我们一会儿将要看到

的，如果情况有利，那么与国民收入相比，欠发达国家商业企业的利润往往是增长的。如果想在利润仍占国民收入一小部分的时候加速资本形成，那么实际上除了向农业多征税以外，用其它办法是做不到这一点的，这是因为农业在国民收入中占50—60%，还因为作为经济增长过程的一部分，扩充其它部门是可取的，由于这个事实，向其它部门征税有困难。正如苏联所发现的，向农业征税在政治上也是非常难以做到的，除非农业生产率迅速提高，征税不会降低农民的生活水平。如何才能做到这一点的样板不是苏联提供的，而是日本提供的。原则是，工业化和巨额资本形成的任何计划，都应当同时采取迅速提高农业生产率的措施——主要不是使用拖拉机或实行新的经济结构，而是使用新种籽、肥料、农药和水。在这种做法的后面，又存在一个政治问题，即农民拥有政权的国家是否能实行这种计划。关于这一点，我们将在第七章里再讨论。

除了为促进资本形成而对农民进行榨取的情况之外，任何经济中储蓄的主要来源是分配的或未分配的利润。如果有人要问为什么营利阶级比所有其它阶级都更倾向于履行节约和进行生产性投资，答案也许可以从它在社会等级制度里所占的地位中找到。与拿薪金的中产阶级不同，资产阶级不必为了使其他人对他们在社会上的重要性有深刻印象而大肆挥霍，因为他们作为营利者和其他人的雇佣者的独立地位，以及他们众所周知的财富，保证他们在社会上有一定的威信；中下层阶级决无可能存很多的钱，不论他们的实际收入可能提得多么高，因为他们始终模仿那些比他们自己更富裕的人的消费标准，而富人能够储蓄，因为他们的收入除了维持他们公认的消费标准外还有富余。营利者的社会地位比拥有

土地的贵族低，但是他们知道，仅仅靠大肆挥霍，他们是无法获得贵族的威望的；所以只有少数营利者试图这样做。和贵族一样，他们渴望得到权力，但是他们通往权力的道路的方向不同。贵族是靠增加地产来获得权力的，（在封建和早期资本主义阶段）是靠垄断最高政治、军事和宗教职务来获得权力的。另一方面，营利者知道，他的权力在于金钱；因此他将钱储蓄起来，并将钱用于投资以获得尽可能多的利润。和农民投资一样，营利者也将其一部分钱仅仅借给其他人用于消费，或者仅仅用来购买土地，这两种“投资”形式都不会增加资本形成。但是营利者知道，最有利可图的投资是利用新技术或开发新资源的投资，这些也迎合他渴望获得权力的心理，因为他的生产性投资越多，在他手下工作的人也越多。因此，只有资本家的抱负是朝着用自己的收入来建立一个砖块和钢铁的帝国的方向发展的；所有其它阶级都以其它方式实现其抱负——拿薪金的中产阶级摆阔气，农民阶级购买土地或担任职务。在资本主义后期各阶段，这些界线混淆了；资本家通过金钱或婚姻进入有土地的贵族的圈子，并且企图担任政治职务；地主们进了城，并用他们的租金进行生产性投资；甚至连农民也想到，花钱改良已有的土地与花钱买更多的土地一样有利。在后期各阶段，履行节约和进行生产性投资扩大到社会上的所有阶级，但是最初进行生产性投资却是资产阶级的特点。

由于这个原因，人们有时断言，节约主要是资本家的美德，有些历史学家将资本主义的加速扩大同宗教改革运动联系起来，想用卡尔文学说来解释越来越爱好储蓄的倾向。这种联系过于简单了。资本主义哲学有三个组成部分，即抑制消费，愿意尽量多生

产，喜欢进行生产性投资。第一点即抑制消费，在所有时代已被几乎所有宗教公认为一种美德。然而许多鼓吹抑制消费的哲学也将这一点同劝说人们不要重视生产和生活中物质性的东西这种理论联系起来。相反，这些哲学鼓励人们得过且过，把时间花在精神修养上，或者花在军事、恋爱、运动、骑马、学习、诗歌或交际等这些艺术上。资本主义哲学的第二个组成部分使得它不同于这批人，它把工作和效率视为美德，并认为人类在道义上有义务最大限度地利用上帝赋予他的才能和智慧。如果我们有道义上的义务生产尽可能多的产品，再加上有道义上的义务抑制消费，那么我们就可以说，我们有道义上的义务生产剩余产品。然而，即使这个概念也不限于新教神学。资本主义哲学的特点是它的第三个组成部分。这一部分为这种剩余产品规定了特定用途，即生产性投资。其它哲学规定了其它用途——剩余产品应用于慈善事业，或者雇用一批侍从，或者用于进行战争，或者建造金字塔、陵墓、乡间宅第、庙宇或教堂，或者用于开办大学。鼓吹抑制消费或努力劳动的并不是只有资本主义哲学。但是只有它将这些主张同认为进行生产性投资是正确利用剩余产品这种观点联系起来。这些主张最后披上了宗教外衣，在这种外衣下，节约成了美德，慈善事业是破坏别人性格的一种手段。但是从分析资本家在社会等级制度中的地位和抱负来寻找对这个极其重要的主张，即进行生产性投资的主张的真正解释，也许比从对宗教经文的解释中来寻找更为有用。

如果利润是储蓄的主要来源，那就必须用利润在国民收入中所占的份额增大这个理由来解释经济从储蓄5%到储蓄12%的转变。何以如此？

一个显而易见的答案是：由于资本家连续将利润用于再投资，所以与其它部门相比，资本主义经济部门增长了。在欠发达国家的经济中，资本极少，资本家提供的就业机会也极少。随着资本主义部门的扩大，它从许多来源吸取力量。经济中的农业部门通常是有剩余劳动力的，因为并不是所有家庭成员都忙于耕种土地，人们慢慢地到城里资本主义企业中干活。手工业中也有这种情况，尤其是如果资本家采用新技术破坏手工业生产的话。资本家还从家庭服务业中吸引工人，他们还提供就业机会来吸引家庭中的妻子和女儿，从而使“从事有收益的工作的”成人妇女在人口中的比例增加了。如果社会上人口过剩，那么大概还有许多剩余劳动力当临时工和做小买卖，这些人很愿意有固定工作做，哪怕工资只够糊口。此外，如果人口不断增长，那么资本主义企业即使不从其它部门招工，也可以从新增加的人口中吸收一部分工人。从亚当·斯密起，古典经济学家常常强调，经济的发展使工人从非资本主义雇佣转为资本主义雇佣——他们称之为从“非生产性”雇佣变为“生产性雇佣”，这种转移率的高低取决于储蓄的程度和资本的增长率。如果要进行生产性投资的话，必须发展资本主义经济部门。因此，与整个经济相比，它是否发展取决于其余经济部门发展的速度——取决于人口增长率，尤其是取决于农业部门的生产率是否也提高。资本主义部门比其余经济部门发展得快不是不可避免的。

首先，许多事情取决于资本投资的政治安全性。在资本主义之前的大多数文明社会中，资本家是任凭政治贵族摆布的。他们应将自己的财富借给挥霍无度的贵族消费，借给进行冒险的王子

们用于军事方面；如果他们的投资取得了突出的成绩，他们就很容易突然面临任意的征收。在这种情况下，资本家行事小心谨慎；首先他们寻求有权势的老爷们的保护，将他们很大一部分财富变为私人贷款；他们还将资金变为容易隐藏和容易转移的财富，如黄金和宝石，而不是像固定资本那样可能失去的东西。因此，在生产性投资变得相当安全，不会受到任意劫掠之前，资本主义经济部门是不可能迅速扩大的。

如果政治上安全而投资机会又是非常有利可图，那么资本主义部门很可能迅速发展。在资本主义发展初期，只要付给维持生活的最低工资，就可以从已经提到的来源雇用无限劳动力，这是因为与总人口相比，资本家雇佣的劳动力为数很少，要是人口过剩，或者人口增长很快，那么情况就更加如此了。在这样一种情况下，资本主义部门生产率提高所带来的好处，几乎全部变成利润了。这些增长可能与技术进步有关，或者可能由于通讯条件的改善或地理上的发现，贸易机会扩大了。生产性投资机会扩大得越快，利润增长得也越快，资本积累就越多。在一个技术上无变化，或者地理上无发现的社会，利润增长得慢，资本增加得慢，它们增长的速度可能不比其余经济部门快。但是，一旦出现富有成果的投资机会，那么几乎可以肯定，利润将会比国民收入增长得快，因此，国民收入中用于再投资的份额将不断增大。

这就是说，任何"工业革命"的根本原因，也就是说，资本形成速度突然加快的根本原因是赚钱的机会突然增加，不论这种新机会是新发明，还是制度改革，使得有可能利用现有的可能性。英国、日本和俄国的工业革命都属于这种模式。在每一种情况下，

直接结果是，提高生产率的好处，并不是为那些将会增加消费的阶级——农民和靠工资为生的人——所得，而是变成了私人的利润或政府的税收，在那里，收入用于进一步的资本形成。越来越多的劳动力进入拿工资的工人行列，但是实际工资不得增加得像生产率那样快。

通货膨胀也使资本家的利润增长速度加快了，在所有资本主义国家的经济中，通货膨胀是经常发生的，有时以与经济周期的高涨阶段有关的温和形式出现，有时则以与战争和政府铺张浪费有关的剧烈形式出现。与其它收入相比，通货膨胀使利润增加，还促使人们抛出货币购买砖块和钢材。每次通货膨胀后必定出现通货紧缩，那时利润少，投资受抑制。但是通货紧缩阶段很少像通货膨胀阶段那么长。长远的趋势是货币供应量增加，物价上涨，或者至少下跌得不像日益提高的生产率所要求的那么快。大多数产量迅速增加，与国民收入相比投资迅速增大的历史时期，物价也是上涨的，利润也是增加的——例如 1780 年以后的英国工业革命，或者英国 1890 年至 1913 年的投资率(国内加国外)比 1870 年至 1890 年高，或者第一次世界大战结束以后法国和德国通货膨胀期间比较高的投资水平，或者从 1870 年至 1913 年日本经济迅速增长，或者俄国的第一、第二和第三个五年计划，或者就此而言，经济周期与其稳定或下降时期相比的高涨时期。通货膨胀并不是经济增长的根本原因。即使不发生通货膨胀，利润也可能增加，投资也将进行。另一方面，不时发生一点通货膨胀会使利润增加，加速资本形成。

如果经济由储蓄 5% 转变为储蓄 12% 的过程主要取决于与国

民收入相比利润增加,那么,因此可以说,穷国为什么储蓄得如此之少的正确解释并不是因为它们穷,而是因为它们的资本主义部门太小了。如果自己愿意,没有一个国家穷得不能将12%的国民收入储蓄起来;贫穷从来没有妨碍过国家发动战争或以其它方式浪费钱财。这些国家根本不能以贫穷作为不储蓄的借口,在这些国家里,40%左右的国民收入被10%收入最多的人浪费掉了,他们靠租金过着奢侈的生活。在这种国家里,生产性投资少并不是因为没有盈余,而是因为盈余被用来维持大批不生产的侍从,修建金字塔、庙宇和其它耐用消费品,而不创造用于生产的资本。要是这些盈余作为利润归资本家所有,或者作为税收归注重生产率的政府所有,那么在不发生通货膨胀的情况下投资水平将会高得多。还应当指出,当我们说,由于资本主义部门小,所以储蓄额少时,我们并不仅仅是指私人资本家,而是用这个词也指国家资本主义,或者任何其它经济组织形式,在这些组织形式中,资本用于雇用人员,在支付工资和薪金以后,仍然有数额可观的盈余,其中很大一部分用于生产性投资。实际上,根据苏联的情况来判断,国家资本家积累资本的速度可以比私人资本家快,因为它为了达到这个目的不仅可以利用资本主义部门的利润(伪装成税收),而且还可以利用它从农民那里强征来的东西或征来的税收,或者通过通货膨胀从整个国民经济中榨取的东西。

在对资本家利润增加的情况所作的这种经济分析后面,也存在着出现资产阶级,也就是说,出现一批考虑将收入用于生产性再投资的人的社会学问题。在资本主义之前的经济中,占支配地位的阶级——地主、商人、放债人、教士、士兵、王子——一般是不作

这种考虑的。是什么因素使一个社会产生资产阶级，这是一个非常难以回答的问题，大概没有答案。大多数国家似乎是从国外引进资本家开始的。外国商人或外国投资者开辟了新机会，获得利润，并将其中一部分利润在该国进行再投资；于是他们的榜样受到人们的仿效。本地资本家的出现是与新机会的出现联系在一起的，不论这些机会是从国外学来的，还是在国内独立发现的。这些机会可能是新技术，也可能仅仅是市场扩大的结果，由于外贸有了新机会，或者国内通讯条件改善，或者国内平静，市场扩大了。如果机会仅仅是贸易方面的，那么新阶级的观点主要是商业观点，但是如果也出现了新技术，或者有了资本可使其产生效果的新资源，那么也将有一批资本家，他们主要考虑固定资本形成的问题。我们在第三章里已经看到了政治、宗教和种性制度在帮助还是扼杀企业家阶级的出现方面的重要性；机会和制度互相起作用，共同决定这个阶级的成长速度以及允许它活动的范围。

日本的例子特别令人感兴趣，因为正如I.I.克雷默先生最近所指出的，它使地主和贵族很快就变成了资本家。这种情况是在国家出钱使贵族放弃封建权利并剥夺他们的行政职务之后出现的；与此同时，它还接管了封建贵族的债务。有些贵族发现自己有很多钱(或者更确切地说是公债)，又不承担义务，于是首先转向银行业，1880年当政府决定它准备出售一些它为了开拓目的而开设的工厂时，它发现了一个现成的市场。从老式贵族到新式资产阶级的这种迅速转变在19世纪极其重要的最后25年对日本企业精神的增加是极其重要的。与此同时，虽然以前封建贵族靠商业阶级来养肥自己，并将商业资本变为消费贷款，但是商业阶级现在找

到了进行生产性投资的新自由，并且由于日本一些最富有和最有权势的家族参加了他们的行列，他们的实力是大大加强了。

我们还注意到一个新的国家资本家阶级在现代世界上成长起来了（例如俄国和印度），由于某种原因，他们决心迅速为政府创造资本。这些国家资本家和私人资本家一样重要，因为他们对储蓄和生产投资的重要性持有类似的观点。民族主义、加强军事力量的愿望以及向老百姓的贫穷全面开战的迫切要求的发展，大大加强了这种趋势。

迄今，我们一直在讨论一个国家的经济从 5% 的储蓄水平提高的过程。现在还应当指出，与国民收入相比，资本主义部门不能继续迅速扩大了，因为如果它迅速扩大的话，它迟早必须逐渐将整个经济包括进去。在有足够的资本为每一个人提供资本主义就业机会的时候，这种相对的扩大就停止了。此外，由于资本主义部门雇用更多的人，与其它部门相比不再是小规模的了，所以它仅仅靠支付相当于维持最低生活水平的固定实际工资来进行扩充已经不再可能了。如果农业仍然按农民的方式组织，如果不采取特殊措施来提高农业的生产率，那么这种情况可能像在法国那样发生得比较早。因此就出现资本的进一步积累使实际工资增加的时期。技术进步所带来的一切好处也不再全部变成利润，因为投资利润率的提高使劳动力的需求量增加了，因而使实际工资增加。所以就出现了这样一个悬而未决的问题，那就是资本的进一步积累和技术的进一步发展是使工资增加还是使利润增加，或者如果两者都增加的话，哪一个增加得快。过去大多数经济学家预料，在资本主义的这个后期阶段，利润率将会下降；也就是说，他们预料在进

一步发展所带来的好处中,工资将占最大的份额。但是实际上,过去 80 年里先进的工业经济所发生的情况似乎是,利润率未变,工资和利润的增加比例是相同的。在资本主义初期各阶段,与国民收入相比,利润增加得快;但是在后期各阶段,利润在国民收入中所占的比例是稳定的(但受周期性的和长期波动的影响)。因此,在初期各阶段与国民收入相比,储蓄率高得多;但是在后期各阶段,净储蓄额在国民收入中所占的比例变得固定了——这个比例有多大,取决于资本主义部门在缺乏劳动力或者农业生产效率不高的情况下能扩大到什么地步。这样,以前一个自相矛盾的现象得到了解释。由于富人比穷人存钱多,人们就常常预料随着人均收入的增加,每一个国家都必定储蓄更多的钱。可是人们发现,在比较富裕的国家,在 50 年到 70 年的时间里,在储蓄率没有任何提高的情况下,人均实际收入翻了一番。对这种情况的解释是,储蓄率不是由国家穷富决定的,而是由利润和国民收入的比率决定的,一旦达到一定的发展阶段,这两个比率就停止提高了。自然决不能得出这样的结论,这是一条永恒的法则。我们并不确切知道,在先进的资本主义社会,利润和国民收入的比率是由什么因素决定的,因此,我们自然无法预言这个比率将来会是一种什么样的情况。

为了使对储蓄的分析成为一个完整的分析,我们现在还必须把政府的储蓄考虑进去。我们在本章第一节中看到,在先进的工业经济里,固定投资总额的 35% 左右用于公共工程和公用事业——比如说占国民收入总额的大约 7% 。其中大约 2—3% 的国民收入用于规定得很严格的公共工程(公路、港口、学校、医院、公

共建筑等),其余 4—5% 用于公用事业,它们可能是,也可能不是由政府管理的(铁路、公路运输、电话、电力、煤气等)。因此,政府在投资总额中所占的份额部分地取决于它在多大程度上把公用事业交给私人企业管理。在许多国家,这个份额高达国民收入的 7%(例如在新西兰),只有极少数国家在 2% 以下。

即使仅仅由于公共工程的需要,所以国家的政府也必须储蓄。它们可以先花钱后储蓄,也可以只花储蓄的钱,但是结果是一样的。那就是说,有些国家的政府起初宁愿用贷款而不是用本期税收支付资本形成,但是结果是一样的,因为国库必须设立一笔偿债基金来偿还贷款,钱还是从本期税收中来的。如果一个国家的政府以不变的年率将借来的钱花在资本形成上,那么它的偿债基金还债的数额很快就将与它的年借债额相等。

经济增长的一个不变的特点似乎是政府开支在国民收入中所占的份额增大。在人均国民收入最低的国家,政府开支的份额可能只有 5%;而现代工业国政府的经常开支占实际资金的 10% 左右,用于军事目的的钱不算在内(目前军费比这个比例更高),除此之外,将 2—7% 的实际资金用于资本形成,再加上 10% 左右用于转账(年金、支付保险费、付息等)。因此,边际税率必须超过平均税率,这样税款收入才能比国民收入增加得快。如果政府把通货膨胀作为迅速增大它在国民收入中的份额的一种手段,特别需要边际税率超过平均税率,因为边际税率高是在将更多的货币投入流通时防止价格迅速上涨的一个办法。

随着政府的需要的增加,它对较高的收入征税越来越重。正如我们已经看到的,在落后的经济中,对租金收入所征的税,对储

蓄也许没有什么影响，因为这种收入不是储蓄的来源。这种税迫使地主减少侍从人数，生活在比较小的房子里，减少他们对慈善事业、教堂等的捐款，但是它们对储蓄大概没有什么影响。对利润征税时，情况就十分不同了，这些税几乎全部落在储蓄上而不是落在消费上。因此对利润征税妨碍了经济的增长，除非将收入用于生产。

在某种意义上说，如果一个国家的政府办事不浪费，那么它的支出是全部用在生产上了。它的教育经费和公共卫生经费——现代政府最大开支中的两项——在不同程度上促进了生产，甚至连防御性军事开支在某些情况下可能也是保护国民收入不遭掠夺的费用。不言而喻，政府只应当花钱做有益的事情。政府所用的一切资金，都是从那些归它的公民私人所有的资金中扣下来的，如果政府使用这些资金的方式不如公民们使用的方式那么有价值，那就是浪费。征收来的税款不管是牺牲了消费还是牺牲了投资，情况都一样；但是，如果人们认为减少投资比减少消费危险（这种观点并不是所有人都接受的），那么政府在估计它的边际支出时应当格外小心，如果这些支出用的是减少储蓄的钱的话。

最近几年里，先进工业国的利润税很重，所以税后红利大大减少了，私人可支配收入的储蓄下降到了很低的水平。税后红利的下降并不完全是由于纳税的缘故；这也是由于宣布的红利额并没有随国民收入的增加而增加的缘故。利润多多少少是随国民收入的增加而增加的，但是各公司留下的未分配部分的利润增加了，而作为红利分配掉的部分大大减少了。因此股票价格没有随着它们所代表的资产价值的增加而上涨。这可能仅仅是一种暂时的现

象,因为由于通过发行股票为工业筹集资金是为了创造新的实物资产,股票的价值和资产的价值必须再次保持一致——目前的偏离是由战争以及使红利率保持低水平的战后政策造成的。为了使红利保持低水平而征税的作用可能是比较长期的,因为所有现代国家的政府都已实行对利润征收重税的做法,也许这只是因为它们认为这是符合平均原则的。

个人储蓄的下降并没有产生使制造业投资减少的影响,因为投资与不分配给股东的利润的比例增大有关,这些利润足以维持和扩大目前制造业的资本了。个人储蓄下降的主要作用是不受公司控制的可支配储蓄金数额减少了,而这对各类借主的前景有很大的影响。制造部门和商业部门的几乎所有新投资历来都是来自它们自己的利润,此外,这些部门还有盈余可以作为红利进行分配,一部分红利用作新企业、外国借款人、农业、公用事业和政府借款的资金。但是,根据 C.T.桑德斯先生最近的计算,扣除对非公司工商业组织、农场和住房的投资额以后剩下的个人储蓄额,1952年在英国只占个人收入的1.8%,在美国只占个人收入的2%。即使这种纳税后的红利枯竭现象完全被其它形式的储蓄的增长抵销了。它对某几种投资也是一个沉重的打击。它对新企业的打击有多么沉重,这还不十分清楚。老牌制造企业的资金历来在很大程度上来源于自己的未分配利润,但是新企业一开始则必须从某个外部来源筹集资金,由于不受其它企业控制的资金减少,新企业要找私人借钱就更困难了。很难说其重要性如何。有钱人还是很多的,如果他们想支持某个新企业,他们可以把自己的资产卖掉(例如公债)。有些人担心影响太大,担心这会使新企业向老企业挑战

并取而代之的机会减少，从而加强经济中的垄断倾向以及技术停滞的倾向。这些人建议政府将部分税收交给一个或几个专门为新企业集资的机构处理。然而，由于缺乏资料，所以情况不明。

农业、对外投资、公用事业以及政府本身遇到的问题大致相似。如果政府以征税的形式将这些借款者以前依赖的储蓄金拿走，那就要由政府用部分税收来资助这些部门的资本形成。农业在集资方面一向是有困难的。在英国，地主和佃户之间在资金的提供方面历来是有分工的，地主用租金改善土地和建房，农民用利润购买机器和用作其他流动资本。实际上，双方往往都不储蓄足够的钱来作为他们全部投资净额的资金，农业一向是其他经济部门的纯借户。在最近几年里，由于税重，租金固定，地主的经济比任何时候都更为困难，虽然农民处于比较有利的地位，可以用高额利润进行再投资。由于可支配储蓄的减少，为对外投资提供资金也变得更困难了。公司完全能够为其海外资产的扩大提供资金，但是对矿山或种植园或工厂的直接投资在对外投资额中所占的份额永远是最小的。不时还有某些资本向外英镑区外流的现象，各中央银行将其用作支付进口货物的费用。但是大部分对外投资是借钱给政府或公用事业(如今大部分公用事业属于政府所有)，由于缺乏可支配的储蓄，这种借款受到不利影响。正如我们在后面有一节中将要看到的，这就是对外投资现在依赖政府间转拨的程度要大得多，依赖私人贷款的程度小得多的一个原因。至于国内的公用事业，长期以来的做法是将其价格和利润控制在低水平，因此它们一直无法储备很多资金，不得不用新贷款来为它们的发展提供资金。在这种新情况下，它们要末像制造业所做的那样提高

价格，获得大笔未分配利润，要末更多地依靠政府拨款。对于这两种办法中的第一种办法，政治气氛似乎是不利的。

由于政府征收的利润税日益加重，因而使私人储蓄额减少，所以如果要使储蓄总额不下降，政府本身不可避免地必须储蓄更多的钱，并设立机构，向迄今一直依靠可支配的私人储蓄的某些借款人阶级提供储蓄金。因此，在第二次世界大战结束以后的几年里，英国中央政府与战前的做法完全相反，不仅用税收来为自己的整个资本形成提供资金，而且用税收支付地方当局的全部借款。后来它停止了这种做法；如果它的目的是为了减轻利润税来刺激私人储蓄，这样做是正确的，但是如果它的目的或效果是为了刺激消费，那么它这样做是不对的，除非现在为了提高个人消费率而降低资本形成速度是适宜的。如果利润税仍保持目前的水平，那么就很难看出英国政府如何能逃避它不仅用税收为中央和地方一切资本支出提供资金，而且成为新企业、农业、对外投资和公用事业的储蓄金来源的义务。

对利润收入征收重税使私人储蓄额下降，这个事实使有些人感到高兴，这些人反对通过私人投资使经济增长，反对私人财富增加。他们希望国家成为资金的主要来源和唯一的大的财富拥有者。如果国家将更多的利润征收来装入自己的国库，并用这些钱进行进一步的投资，这样的事情确实是可以做到的，但是它在不削弱对投资的刺激的情况下朝这个方向能走得多远，这是一个尚未解决的问题。在英国，许多人深信，已经达到并超过了限度；其他人则指出，事实上，尽管征税水平很高，目前英国的投资总额仍比过去几十年高。即使政府几乎将全部利润都征收去了，投资大概

也仍能保持在高水平，要是国家对管理阶级进行足够的刺激，使他们愿意继续为国家投资者效劳的话。如果国家将税收用于经常开支，而不是储蓄起来进行生产投资；如果管理阶级在经济上和社会上得不到报偿，那么对利润征收重税会使发展工作遭到破坏。但是如果其它机构发挥私人投资者的作用，那么私人投资者的消失不一定会使发展工作停顿下来。

除了征收利润税的问题以外，许多人认为，在欠发达国家，政府有特殊的责任将征税作为储蓄的来源，以便将投资率提高到本来可能达到的水平之上。由于在那些社会中，利润仅占国民收入的一小部分，所以这在很大程度上是一个对工资、薪金、农民的收入和租金征税的问题。在那些社会中，大地主的租金收入多半用于雇用仆役，支持地方慈善事业，而不是将它们储蓄起来；对这些收入征税会迫使地主不得不减少依靠他们供养的人数以减少“消费”。当前，向大地主征税在政治上比向工人或农民征税容易，但是一般说来，要征得数目可观的税收，就必须在收入表上把征税范围扩大一些。获得所需数目的最省事的办法也许是对收入的增加部分征税，但是这种办法只有在人均收入实际上在增加的社会里才是可行的。缅甸和加纳等国已经做到了这一点。自第二次世界大战结束以来，这些国家的政府已将很大一部分贸易盈余储存起来。日本在1914年以前也做到了这一点，当时，旨在提高农田单位面积产量的有力措施，是与同样严格的征税联系在一起的，通过征税，增加的产量有很大一部分进入国库了。

任何国家如果想把12%的国民收入储蓄起来，都可以毫无困难地做到这一点，这也许是对的。只有在利润已成为国民收入中

的很大一部分的时候，国家才能自愿地将12%的国民收入储蓄起来，这似乎也是对的。如果它不希望它的发展依赖于私人的利润，或者如果它不希望等待私人利润缓慢地增加到那个水平，那么它可以迫使自己通过通货膨胀或者通过征税进行储蓄。只是近来，我们才逐渐把政府视为一个潜在的巨大的储蓄来源。在20世纪，它看来很可能逐渐变得比任何其它来源都更重要，即使在经济多半由私人企业掌握的国家也是如此。由此产生的问题，我们将在本章第三节(一)和第七章第二节(二)中再讨论。

(三) 外来资金

几乎每一个发达国家在其发展的各初期阶段，都有外国资金的援助来补充自己数量有限的储蓄金。在17和18世纪，英国从荷兰借款，到19和20世纪，又把钱借给世界上几乎每一个其它国家。美国现在是世界上最富裕的国家，在19世纪，它大量借外债，到20世纪，又应请求成为主要债权国。

一个发展中国家即使自己愿意，也会发现难以完全用国内储蓄来支持它的资本计划，因为发展计划通常涉及从国外进口一些资本货物。例如，假设一个国家的政府计划花x镑进口资本货物，y镑支付工资和薪金，为此，它征税x+y镑。在表面上，这个行动似乎既不会引起通货紧缩，也不会引起通货膨胀，因为支出与税收正好相抵，但是实际上，它会引起通货紧缩，使国际收支吃紧。就其对当地的购买力和国际收支的影响来说，当地支出的y镑多多少少被征收的y镑税收抵销了。但是在国外花去的x镑不能靠从当地的购买力中征税x镑来筹措，当地的购买力动用的外汇只有

mx 镑，其中 m 是边际进口倾向。此外，在国外花去的 x 镑，也从国内流通中吸收了一些购买力，而没有用任何东西去代替它，这样通货就紧缩了。这些令人不愉快的后果是可以避免的，如果出口和国内消费互相代替的话，这样，当国内消费量下降时，就自动出口较多的货物，因为这既提供外汇，又维持国内收入。这种情况的发生在某种程度上是这样，而不完全是这样。在适当的时候，国际收支达到平衡，国内通货紧缩使得进口萎缩，价格下跌使得出口扩大。一旦作了必要的调整，一个国家就能在无外援的情况下维持一定水平的资本形成。但是加快资本形成速度的影响几乎肯定会造成外汇短缺，外汇短缺的情况必须用三种办法来弥补，那就是，如果有国外资产，就动用国外资产；控制外汇；或者利用外国援助。

如果一项靠征税或国内储蓄提供资金的计划对国际收支造成压力，那么可以作这样的推测，一项使失业者创造资本，并将新的货币用于这一目的的计划，甚至会造成更大的压力。如果要使这样一项计划不在国内引起通货膨胀，那么几乎整个计划的费用必须用外汇来支付，一部分支付为此项计划进口资本货物的费用，一部分用于支付进口消费品的费用，以抵消当地支付的货币。如果进口货与本地商品不能完全互相代替的话，那么当地仍然会发生幅度不大的通货膨胀，这将有利于吸收进口货。实际上，并不是当地的全部费用必须用外汇来支付。因为在当地花掉的一部分钱将贮存起来，不必投入相应的消费品。另一方面，一个投资行动通常会引起别的投资行动，因此，几乎可以肯定，以这种方式储蓄的任何外汇都将在进一步的发展中用光。

我们这里讨论的是联合国国际复兴开发银行和未来的借款国

之间争论的核心，因为该银行在成立时把它的权限解释为它应当只出借为发展项目从国外进口资本货物所需的外汇，而不应当出借供当地支付工资或薪金的钱。根据这种解释，如果当地的工资和薪金用税收支付，或者用一种相应地减少其它国内支出的借款支付，那么该银行将提供所需的一切外汇；但是如果目标是利用剩余劳动力来创造资本货物而又不减少其它国内开支，那么这是不够的。鉴于欠发达国家的储蓄水平，如果它们要在不征税或不发生通货膨胀的情况下加快国内资本形成的速度，那么它们就需要几乎相当于新增计划的全部费用的追加外汇。

鉴于国内储蓄的水平，可通过动用现有的贮藏或以贷款、赠款的形式获得外援来筹措追加的外汇。

私人拥有黄金、珠宝和外汇的数量，各国有很大的差别。在南亚、东南亚和中东各国，人们习惯于贮藏黄金和珠宝；在其它国家，现有的贮藏则比较少。现在究竟贮藏着多少黄金和珠宝，那就不得而知了，但是最接近实际的猜测数是不超过国民收入的 20%，虽然所涉及的数额的绝对值看来可能是很大的。获得这些贮藏的任何简单办法也是不存在的。有几个国家（例如英国）规定，拥有黄金或外汇而不向财政部申报是违法行为，但是这种法律的效力有一部分取决于人民守法的程度，一部分取决于这些法律实施的严厉程度如何。通货膨胀促使人们去贮藏黄金，所以使人们自愿把贮藏的黄金拿出来的一个条件也许就是建立对本国货币的信心。也可以暂时实行有吸引力的价格政策使人们把一部分贮藏的黄金拿出来。冷酷无情的政府几乎一执政就能使私人将他们所贮藏的黄金拿出来，但是在不是那么冷酷无情的国家里，把贮藏拿出

来的速度是缓慢的，对提供发展所需的外汇的贡献是很小的。

有些国家的政府本身就大量贮藏，因为它们仍然完全用外汇来支持本国货币。例如英国殖民地的所有政府都是这种情况，因为殖民地的货币制度要求一切殖民地的货币都百分之百地用英镑作为支柱。用外汇支持一种货币达到这种程度显然是没有必要的，因为不能想象会出现全部本国货币从国内流通中消失的情况。人们有时会说，就英国殖民地而言，采取这种做法关系不大。支援剩余货币用于购买金边证券，这种证券产生长期的利率，如果这些殖民地需要钱，它们能毫无困难地以类似的利率在伦敦借款。只要情况确实如此，那么百分之百的支援不会妨碍发展。只有在一块殖民地借款的利率难以与它放款的利率相一致的情况下，这一点才是重要的。

还必须提一提一些国家在第二次世界大战期间和第二次世界大战结束以后不久积累的英镑结余。现在，这些国家中的大多数国家已将它们的结余减少到为货币储备所需的数额多不了多少的水平，但是有一两个国家的结余仍在增加，因为它们的外汇收入比它们的进口额增加得快。由于有这些结余，印度或埃及等国才有可能实行发展计划而没有出现外汇紧缺的情况，这些结余的存在也是在第二次世界大战结束以后，尽管国际投资恢复缓慢，世界生产还是全速发展的原因之一(另一个原因是美国的援外计划)。

人们可能认为，在从动用贮藏讲到获得外援的可能性之前，我们也应当考虑通过降低供国内消费的进口货与出口商品的比率来为发展提供更多外汇的可能性问题。但是不增加储蓄是做不到这一点的；因此它属于我们在前面讨论的国内储蓄问题，而不属于这

一节关于外来资金的问题。生产进口货代用品，扩大出口或者对外汇实行配给就可以提供更多的外汇。如果进行相当有效的管理，那么为发展获得外汇并不是很难的；比较难以处理的是后果。因为如果不允许民众花费他们希望花掉的那么多的钱来买进口货，他们就将花更多的钱购买本国货。要是出口商品就是国内消费的商品，那么这可能使出口商品减少，因而可能使进口控制措施的目的无法达到。如果这个问题不发生，或者解决了，那么额外的国内开支将会在国内引起通货膨胀，这是一种储蓄形式。或者，如果要避免通货膨胀，那就要在减少进口的同时，必须通过征税或者增加自愿储蓄来减少购买本国商品的支出。因此，必须把控制外汇收入看作增加国内储蓄政策的一部分，而不是把它看作额外的投资来源。

下面我们谈谈作为投资来源的外援，无论它是以赠款的形式还是以贷款的形式提供的。在第二次世界大战爆发之前，外援几乎完全取决于私人的主动性，而这种主动性又主要取决于国内投资机会与国外投资机会的比较结果。一般说来，放款国是发达国家，借款国是欠发达国家，以雇用人数的人均资本作为衡量发展的尺度；但是不存在这样简单的规律，即在欠发达国家投资比在比较发达的国家投资更为有利可图，或者说随着国家的发展，它自动从债务国地位转变为债权国地位。

期望发达国家输出资本的一个原因是人们相信，随着资本的积累，发达国家的利润率否则必然下降。利润率下降的理论至少可以追溯到 18 世纪，并且已被几乎每一个学派的经济学家所接受，尽管他们用以支持这种理论的论据并不总是相同的。经济学

家艾尔弗雷德·马歇尔是不同意这种一致看法的最引人注目的例外。他在《官方文件》(第49页)里表示了通常的看法。但是他在《原理》(第681页)里却说,虽然人均资本的增加往往使资本的利润减少,但是在另一方面,技术的进步却为资本的使用提供新的机会,从而往往使利润率提高。因此,他说,英国的资本收益从中世纪的10%下降到18世纪中叶的3%——长期内技术进步缓慢——此后,由于利用资本的机会大大增加,这种下降被制止了。如果这就是观察事物的正确方法——看来这是正确的——那么就不存在资本收益在发达的经济中必定下降的规律;它可能下降,也可能不下降。

然而,如果我们从一般资本利润率转到特殊投资领域的利润率,那么我们就会得到不同的答案。在任何特殊领域,进一步扩大的可能性很快就消失了,或者无论如何是大大减少了。一切行业都是按照一种合乎逻辑的格局发展的,一开始增长得相当缓慢,接着迅速增长,后来又增长得很缓慢。因此,任何特殊领域的投资者迟早都会达到在国内的那个领域没有更多投资余地的地步。他们可以将越积越多的利润用于对十分不同的行业的投资。但是他们也会情不自禁地坚持他们具有专业知识的领域,并用他们的利润将工厂搬到新的国家去办。因此,英国的铁路公司在国内修建了铁路以后,到外国创办和修建铁路。英国各锡公司将资本转移到马来亚和尼日利亚办锡矿;就像美国的石油公司和铜公司在海外同样的行业中投资一样。海外限制从发达国家进口商品的规定往往有助于资本的这种转移,这些限制促使美国的制造公司到拉丁美洲投资开设分公司。来自低工资国家新兴工业的竞争往往也促

使资本的这种转移,例如英国到印度投资开办黄麻厂和棉纺厂。

可是资本的这种转移不仅受到发达国家始终存在着新的投资机会这个事实的限制,而且受到欠发达国家投资条件不利的限制。因为决不能理所当然地认为,在欠发达国家投资有利可图就是因为它们是欠发达国家。事实是,这些国家在投资方面具有某些明显的不利条件。例如,社会结构并不总是合适的。就潜在的生产率而言,即使各国人民的发展素质可能是十分相同的,他们的文化天赋也是很不相同的。文盲、缺乏现代技能和不适应工资关系使生产率很低:而治理形式和社会态度的不同使投资的不稳定因素增加了。因此,在发达国家可能产生丰厚利润的新技术,在欠发达国家不一定就是有吸引力的投资项目。资本短缺也会出现恶性循环。如果要着手办一个新企业,那么这个企业的生产率不仅取决于它本身,而且也取决于为这个新企业服务的所有其它行业的效率——尤其是一般性的工程服务、部件供应、运输和其它公用事业。这反过来又部分地取决于这些其它服务业的利用程度有多高。所以一项投资的生产率取决于在此之前已在许多方面进行的其它投资。至少在某种程度上说,资本投资的利润在增加,而不是在减少。花那些已有许多资本的国家投资很可能比在一个新的国家投资更加有利可图。如果情况永远如此,那么资本就不会输出了;比较发达的国家的生活水平和欠发达国家的生活水平之间的差距将不断扩大;我们甚至可以冒昧地设想这样一条规律,即自然的趋势是资本从欠发达国家向比较发达的国家转移。实际上,资本的国际流动量很少,各种生活水平之间的差距确实在扩大,因此,这至少是一种警告,提醒人们不要接受那种仅仅基于发展水平

的判断。

如果要使判断正确，那么比较可靠的办法可能是根据现有自然资源而不是根据人均资本水平来作。最有利可图的投资是开发容易开发的丰富自然资源的投资，例如肥沃的土地、石油、煤或矿砂。即使在没有新资源的情况下，投资开发新技术也是有利可图的，但是这不像用资本既提供新技术又提供新资源那样有利可图。这就是在过去100年里大部分输出的资本输往美洲和澳大利西亚而不是输往印度或中国的主要原因，因为美洲和澳大利西亚新的资源丰富，而印度或中国所提供的机会在更大的程度上在于更好地利用已知的资源。这也是英国和西欧迅速成为资本输出国(它们很快就达到了自己的自然资源的极限)，而加拿大、美国和澳大利亚虽然与世界上其余国家相比人均财富很多，但是到了很晚的时候才达到资本输出阶段的原因。

因此，我们能够作的最近似的判断是，资本往往流向那些新的丰富自然资源可以相当容易地开发的地方，而且总是从那些资源已经高度利用，新资源远不是那么丰富的地方流出来的。这并不等于说，当一个国家需要进口原料或粮食的时候，它就成了一个资本输出国。在19世纪，凡是英国认为可以赚钱的地方，它都投资，无论它的进口情况如何。在19世纪初期，它到拉丁美洲投资，到那个世纪中叶在欧洲修建铁路，后来它又借钱给埃及为各种活动提供资金。同样，美国到国外投资主要并不是因为美国缺乏供应品。美国在成为铜和石油进口国之前，早就源源不断地在铜和石油业投资了。美国对拉丁美洲的制造业投资也并不是因为美国把它作为潜在的供应品来源。

有人往往还断言，如果英国不必购买数量越来越多的初级产品，它本来是不可能适应债权国的地位的，但是事实并不支持这种说法。首先，英国并不将它在国外投资的收入和偿还的本金用于进口商品，而是用于增加它在海外的资本；它仅仅将它得到的钱用于在海外进行再投资。1913 年英国保留进口额在国民收入中所占的比例(28%)与 1873 年相同，尽管在这 40 年里，英国的无形收入有了很大的增长。(作为这一计算的依据的 A.R.普雷斯特先生对 1873 年国民收入的估计数可能是相当低的，但是即使将估计数提高相当大的数量，我们的结论仍然是，对外贷款的利息主要不是用来提高进口额与国民收入的比率，而是用于提高国外投资的比率。)然而这种论述形势的方法涉及国外投资率的迅速增长，而这种增长也许会以牺牲国内投资为代价，除非与国民收入相比，国内储蓄增长得更快。如果要使利润、储蓄、国内投资和国外投资在国民收入中所占的比例保持不变，那么长期进行国外投资到适当时必定会产生这样的结果，即与国民收入相比，有形进口额上升，或者有形出口额下降。

这些尴尬的局面是由于利息和分期偿还款项的流入赶上资本外流的速度造成的。例如，如果国民收入不变，对外贷款不变，20 年以后偿还，那么 20 年以后，偿还的数额将与支出的数额相等，此外，还会有过去 20 年的投资的利息收入，只有进口的倾向加强，或者有形出口额下降，这些收入才能被吸收。如果相反，我们假设国民收入增加，外国借款所占的比例不变，那么正如多马教授最近所表明的，20 年以后，如果贷款利率与国民收入增长率一致，那么外流和流入正好相等；但是如果利率超过收入增长率，这种情况更有

可能出现,那么流入的比例将稳定在高于外流的水平上。如果像英国的情况那样,有形进口额和出口额与国民收入的比例保持不变,流入的利息和偿还款项全部用于再投资,那么结果甚至会更加令人难堪。因为在这种情况下,如果利率和收入增长率相同,国外投资与国民收入的比率始终以等差级数增长,如果利率超过收入增长率,那么国外投资与国民收入的比率甚至会增长得更快。例如,假设一个国家每年将 2% 的国民收入用于国外投资,它获得的 5% 的利息也用于再投资,国民收入每年增长 3% 。那么即使贷款是不偿还的,年度投资额也将从第一年的国民收入的 2% 提高到第 20 年的 6% ,并将以越来越快的速度继续提高。从 1870 年至 1913 年,英国国外投资的情况大体上就是这样的。如果要避免这种情况,并使进口倾向也保持不变,那么与国民收入相比,有形出口额必定下降。英国发生的情况是,除周期性和长期性的波动以外,有形出口额在它的国民收入中所占的比例保持不变,但是它在世界制成品出口额中的份额在此期间却迅速下降,如果它不愿将它在国外的无形收入用于再投资,这个份额本来还可能下降得更快。

由于对英国所发生的情况持有错误的认识,有些观察家担心,美国替代英国成为世界主要债权国是不行的,但是这些担心是没有根据的。首先,如果把收入用于再投资,那就不必发展入超;其次,没有理由认为美国的食品和原料进口额不如美国的收入增长得快(许多人预料进口额增长得较快);第三,现在,与世界制成品出口总额相比,美国的制成品出口额很大,所以通过制止美国制成品出口额的增长率来保持世界平衡的余地很大。只要全世界的初

级产品的需求量继续增长，投资者开发新的自然资源将是有利可图的。投资国没有理由也必须是进口这些产品的国家。

如果最有利可图的投资是那些开发新自然资源的投资，那么要说现在国际投资的范围比 19 世纪少似乎是有理的，因为像美国、加拿大和澳大利西亚那样富饶的未开垦土地已经没有了。如果情况确实是这样，那么国际投资必须在更大的程度上依靠转让新技术谋利，以便在欠发达国里兴办那些在比较发达的国家里已经证明是有利可图的，以及现在正显示出在国内增长速度下降的行业和工程。(这种投资不一定与粮食和原料有关，因此不一定产生那些被错误地说成初级产品会产生的问题。)确实可以说，随着比较发达的国家和欠发达国家之间差距的扩大，引进新技术的好处也变得越来越大，所以到现在为止，资本从比较发达的部门(这是从技术上说的)大量转移到比较落后的部门——例如农业——的余地是存在的。可是转让技术并不仅仅是一个投资问题，一般说它取决于制度的改革，尤其取决于教育和推广设施的强化，而这需要在许多不同的级别上采取行动。这种行动有很大一部分必须由各国政府采取；例如在农业方面，建立推广服务机构，扩大灌溉设施，建立农村信用社网等。如果私人国外直接投资是一个转让新技术的问题，而不是一个开发新的自然资源的问题，那么这种投资的范围所受的限制也许会大得多。对外资的需要量可能一样大，对产量的影响也可能一样大，但是老的渠道不再是那么重要了。这一点我们过一会儿再谈。

国际投资额当前的下降，至少首先并不是我们迄今所讨论的问题中的任何一个问题直接造成的。相反，它是由 30 年代的大萧

条以及随后发生的事件造成的。

在第一次世界大战结束以后,国际投资完全恢复了。战前不久,国际投资额约为16亿美元,到20年代末,增加到大约20亿美元,如果将价格变动的因素考虑进去,那么这两个数额的实际价值大体上是相等的。来源和流动方向发生了引人注目的变化。美国已不再是纯借款国了,现在它提供的贷款额占借款额的一半,英国的贡献已经大大减少了。在第一次世界大战之前大量借钱给其它国家的德国,现在它所借的钱将近占贷款额的一半。因此,初级产品生产国海外的情况已经恶化;实际上,它们在20年代得到的钱大约只相当于它们在第一次世界大战爆发之前所借的数额的一半。有些人很重视流动方向的这种变化,他们说,对德国重建工作的投资,必然不如在海外初级产品生产国投资来得保险,因为海外初级产品生产国家可以用初级产品偿还,这是可以接受的,而德国只能用制成品偿还,这是不能接受的。我们已对这种推理方法的正确性表示怀疑。事实上,在30年代发生大萧条时,初级产品生产国遭到的打击与德国遭到的打击一样严重,在履行它们的义务时遇到了同样多的困难。

美国成为主要贷款国,在发生萧条的时期似乎具有特别的意义,因为哪个国家没有外国借款的传统和机构。人们认为,缺乏信用机构增加了贷款的费用,并且造成了贷款时差别对待不够,因此在美国贷款中能够经受风险的部分比英国贷款中小。缺乏向外国放款的传统也使贷方更加紧张。有经验的贷方知道,衰退时期过去以后会出现繁荣时期,所以他在出现衰退时不会感到紧张,美国有许多放款人在20年代受过分乐观的宣传的欺骗,到了30年代

则变得过份悲观。不管传统和机构方面的弱点是否是真正的原因，事实是，在发生大萧条，许多借主无法履行他们的承诺时，美国的放款人对向外国放款的整个概念产生了强烈的反感。不遵守战争债务的行为尤其令人气愤。1934 年一项联邦法案规定，在美国出售任何不履行对美国政府的义务的政府债券是违法行为，除了芬兰政府，这项法案适用于世界上几乎每一个重要国家的政府。与此同时，好几个州的立法机构通过法案，禁止借款机构持有外国公债。由于政府是最大的借主，这对国际投资是一个重大打击。甚至到 1954 年，要在美国成功地发行外国公债仍然是不可能的。在第二次世界大战结束成立联合国国际复兴开发银行的时候，该行行长不得不用将近两年时间到各州立法机构去劝说它们通过法案，允许投资机构持有国际复兴开发银行发行的债券。

不偿还战争贷款是一项政治决定，这项决定是按照债务国于 1932 年在洛桑达成的协议作出的，即如果美国放弃欠它的债务，那么其他国家也愿意放弃欠它们的债务。美国拒绝放弃它的债权，但是其它每一个国家（芬兰除外）决定把战争债务看作已经销账了。可是不偿还其它贷款在更大的程度上是由于债务国无法控制的环境造成的。大萧条格外严重。世界贸易中的美元价值三年中下跌了 60%。世界制成品产量下降了 30%，虽然初级产品的产量保持得比较好，但是初级产品生产国的收入因贸易条件变得对它们极为不利而受到了严重影响。结果，除了美国以外，世界上大多数国家在国际收支方面遇到了非常严重的困难。外汇必须严格实行配给，在某些情况下，如果要保持必不可少的粮食和原料进口额，那确实就不能动用外汇来偿债。同样确实的是，陷入这种漩涡

的国家无法为私人或政府借款。在30年代,国际投资减少到零。在这10年里,债务偿还额平均超过了新的借款额。

自从第二次世界大战结束以来,世界生产和贸易已经恢复到超过两次战争期间的水平,但是国际投资额平均每年只有大约20亿美元,其中不包括美国政府的赠款,也不包括从一个共产党国家向另一个共产党国家转移的款项。如果与20年代相比,或者与第一次世界大战爆发之前不久的年头相比,这个数字自然是非常小的。如果扣除价格上涨的因素,那么20年代的投资额到现在应为大约30亿美元。如果假定投资额随着世界产量的提高而增加,那么正确的数字差不多将近45亿美元。如果我们要问目前的水平为什么如此之低,答案可以从供求两方面的不足中去找。

在供给方面,我们可以列出的不足如下:(1)西欧相对衰落,(2)可支配的储蓄额减少,(3)要求担保。在需求方面,我们可以指出私人投资领域减少。

西欧的衰落并不是生产的下降,而是可以用于国外投资的国际收支顺差额的下降。用贸易条件不利这个原因是无法解释这种下降的,因为现在欧洲的贸易条件与1913年的贸易条件并无很大的不同。也没有证据可以证明现在西欧比1913年储蓄得少了,相反倒是有证据可以证明,西欧正将比过去大得多的一部分储蓄额用于国内投资。德国正在实行大规模建设计划。法国经过25年工业近于停滞的阶段以后正在振兴,并已开始进行国内投资,其水平是自第一次世界大战结束以后的重建初期以来所没有达到过的。英国现在的国内投资率,与它的国民收入相比,是19世纪70年代以来所没有达到过的。这些国家无法腾出货物来用于国外投

资,因为它们在国内把这些货物用光了。即使在联合王国允许外国政府借款,或者用掉英镑结余的时候,国际收支方面并不总是能实现所需的变动,因为不出口所需的资本货物。因此,不论在纸面上可能作了什么许诺,在资金的国内使用额减少之前,期望西欧再次成为大的资本输出者是没有用处的。究竟什么时候出现这种情况,这是无法预测的。目前投资活动方兴未艾——在住房建筑、电力、农业机械、采煤和其它各方面。在这些方面的某一方面,例如在住房建筑或农业方面达到希望达到的水平的时候可能会到来。如果国内投资额下降,而国内其它需求量没有增加,那就有可能到国外投资。政府使用资金的数额也可能减少,因为这个数额已大大增加了,尤其是在重整军备方面。英国现在(1953 年)将大约 13% 的国民生产总值用于军事目的,而 1938 年为 6% 。在政府使用资金的数额的下降部分中,有一部分钱用在直接消费上,但是几乎可以肯定,同时税款也会实行一些减免,这种减免使储蓄额增加,而不是使消费额增加。

假设西欧将它自己的储蓄用光了,那么可支配的私人储蓄额相对下降这种情况在其中起多大作用很难确定。如果外国公债在欧洲市场上出售,谁能购买这些公债呢? 例如,在战前的英国,扣除所得税以后的股利占公司净收入(未纳税)的 55% ,政府拿 32% ,各公司保留 13% 作为未分配利润。而在 1952 年,股利已下降到 18% (相当于国民收入的 4%),其中还要缴附加税。在这些情况下,只有各公司或政府愿意提供资金,那么到国外进行大规模投资才是可行的。各公司能够而且确实在为对设在外国的子公司或联合公司进行直接投资提供资金。但是最大的国外投资项目往

往是购买外国公债,而这不大可能吸引公司的资金。因此,现在向外国政府提供资金差不多完全得依靠政府间转账。美国的情况表明,那里的趋势与西欧是相同的——与公司和政府的储蓄增加有联系的个人可支配储蓄减少了。这种改变不如欧洲明显,但是无论如何,由于已经作了说明的原因,美国私人投资者要么不愿意,要么不能够购买外国公债。因此,未来的国外投资主要应是一个公司直接投资和政府间转账的问题。

由于担心外国政府任意采取行动,尤其是害怕拒绝用外汇调拨利润或抽回资本,害怕实行国有化,直接投资受到了进一步的限制。拒绝使用外汇这种事情在30年代是经常发生的,其理由往往是没有外汇。输入资本的国家的政府现在被要求宣布它们不会限制转移利润或资本,有好几个国家已经这样做了。宣布这种决定是商誉的重要证据,但是在发生严重外汇危机时,即使最好的商誉也可能不得不向外汇短缺的情况让步。因此,有人已向资本输入国政府建议,在出现严重衰退时,它们在为此目的发放临时外汇贷款方面是有作用可以发挥的。例如,假设A国的一家外国公司在没有外汇的时候申请允许它将利润或资本转移到B国,这时B国可以将为此目的所需的款项借给A国中央银行,借期为三年(到那时,危机被认为已经过去)。这样一项计划在华盛顿已经得到赞同,现在正在某几类投资中实行。

国有化是一个比较困难的问题。外国公司希望保证它们不会被收归国有,有些国家的政府正在作出这样的保证,即在一定时间内,比如说公司成立以后的头25年里,不会实行国有化。这种保证有多大用处,这是值得怀疑的,因为没有一个国家的政府能够约

束它的继承者。一个比较好的保证是，如果公司被收归国有，它们的所有人将得到由独立的仲裁者确定的公平的赔偿，这种保证可以写入一个国家的宪法，这样就不是那么依赖于不断变更的政府的一时的兴致了。人们经常说，现在应该制订某种国际法典或公约，宣布对外国投资者采取差别待遇征税、无偿收归国有、限制转移利润等任意行动为非法。制订这样一项公约将有助于改善国际投资气氛，从而有助于促进它的流动，但是由于规则只有在它们能够实行时才是最有效的，所以资本输入国制订能在它们自己的法庭上对它们的政府实施的国内法律，甚至比通过只能进行道义制裁的国际宣言更为有用。

除了对已经进行的直接投资提供保护以外，还存在着允许什么样的直接投资这个范围更加广泛的问题。如果外国资本的供给量由于我们刚才指出的原因已经减少，那么需求量也减少了，因为在好几个极其重要的领域不再允许进行直接投资了。1913 年，英国的海外投资分配如下：铁路和其它公用事业为 46%，政府股份为 30%，采矿 9%，其它各种投资 15%。如今，大多数国家的政府已将铁路和其它公用事业收归国有，或者打算收归国有，其它许多国家政府反对矿山和种植园由外国经营。结果是外国私人能够进行直接投资的余地就所剩无几了。外国资本是允许进入商业系统的，但是一般说来，商业系统中国内资本是充足的，而为销售农产品设立法定代理机构的趋势进一步限制了外国私人在商业系统进行投资的范围。在制造业，外国资本通常是很受欢迎的，可是在大多数不发达国家，制成品的需求量很小，所以拉丁美洲是世界上将许多外国资本吸引到制造业的唯一地区。鉴于现在私人直接投资

的余地有限，最近几年里美国将70%的国外投资用于石油工业就不足为奇了。

外国直接投资在经济发展中的作用，通常被不喜欢这种投资的人和支持这种投资的人误解了。支持外国投资的理由是它提供外汇，提高国内收入，并提高国内技能。国内收入增加是因为企业付给当地人民工资和薪金，购买当地供应品，并在当地纳税；所付的这些钱不仅增加了消费量，从而促进当地的生产，而且使得有可能增加当地的储蓄额，还使改善学校、医疗设施和其它固定机构的工作有了资金。如果要在当地资本和外国资本之间作出选择的话，选择前者可能比较有利，但是如果要在外国资本和让资源得不到开发这两者之间作出选择——这种情况比较多——的话，那么毫无疑问，外国投资在提供收入来支付提高消费、教育和国内投资水平方面会发挥非常有益的作用。外国人提供技术可能比他提供资金更为重要。在大多数发展水平低的国家里，带来新技术的是外国人，这些新技术在人民中间的推广使得国家发展起来。由于这个原因，许多国家在过去千方百计地邀请外国人来开办新工业。如果外国人对他们的技术保密，那么这个国家就得不到最大的好处，因此，接纳外国人可能附有一个条件，那就是新来的外国人必须对当地人进行培训。现在，外国人掌握的最重要的技术是管理大企业的技术。大多数其它技术可以在高等技术院校学到，而企业管理只能在管理企业的实践中学到。所以，如果外国人拒绝雇用当地人担任管理职务使他们取得经验，那么外国人可能获得并保持控制经济的手段。这就是如今有那么多的国家通过法律，要求外国企业至少雇用一定比例的当地人担任管理职务的原因。人

们可以想一想，有哪一个国家，包括英国、俄国和日本在内，在它们最初的发展阶段不是由外国企业通过提供额外的收入和传授新技术来发挥重大作用的。

欠发达国家由于政治和经济原因害怕外国投资。在政治方面，它们非常害怕接受外国投资可能会导致丧失独立。如果债务国的制度和习惯不同于债权国的制度和习惯，债权国确实可能情不自禁地采取帝国主义行径。如果借钱给加拿大，债权人知道，他们在加拿大的法庭上将会得到与在本国法庭上一样好的保护。但是许多其它国家不提供这种保证。债权国可能害怕在法庭上受到歧视，或者在行政上受到歧视，因而情不自禁地仅仅作为保护自己的投资的一种方式而采取帝国主义的办法。除了这种要求得到保护的愿望，还有一种要求得到特别优惠的强烈欲望——得到强迫劳动力，或者免税，或者获得条件有利的合同，或者将运输设施建立在适当的地方——这种欲望也可能促使一个力量强大的国家使它的比较弱的邻国丧失独立地位。丧失独立地位可能是部分丧失，也可能是完全丧失。如果资本家仅限于贿赂政客或者支持一个政治集团反对另一个政治集团，那是部分丧失独立地位；如果债务国沦为殖民地地位，那就是完全丧失独立性。这种担心是很普遍的，但是它们的实际情况在某种程度上显然取决于债务国本身——它的制度是否对外国提供适当保护，它的政治生活是否健全得足以抵制外国的贿赂。在19世纪，这些担心的实质内容也比在20世纪多得多，因为公开的帝国主义行径现在已变得不是那么时髦了。但是恐惧心理仍然存在，并且是欠发达的国家急于要求联合国建立转让资本的适当机构，以免它们变得依赖于接受任何一个大国

的资本的最有力的原因之一。

除了政治原因以外，有些人不喜欢外国投资还因为他们害怕外国投资会产生过多的利润。现在有一种夸大外国投资的利润的强烈倾向。有证据证明，外国投资的利润并不比国内投资的利润大多少，如果扣除被没收的投资，那就尤其如此了。例如，英国1913年的投资大约有40%投在铁路上，事实已经证明，其中很大一部分投资是无利可图的，因为在第一次世界大战结束以后公路运输迅速发展，或者因为实行物价控制，或者因为按战前的价格收归国有。同样，在战争期间，对初级产品(橡胶、锡、茶叶、糖等)的直接投资遭受严重损失，明显获利的投资只有以下几种情况，那就是利用无知或者通过政治欺骗租借到矿产丰富的土地，而租借费又极低。将那些涉及垄断地位的外国投资与没有涉及这种地位的外国投资区别开来也是非常重要的。如果让外国人垄断蕴藏着矿产的土地或者最好的土地，那么当地人民就无法取代他们，无论他们有多大的能力。但是经营商业或制造业的外国人的危险要小得多，因为不存在自然垄断妨碍当地人民在财务上和技术上能够胜任时取而代之的因素。

如果一个国家自己能够筹集资本和获得技术知识，那么它就能在没有外国进一步援助的情况下进行发展。有时候它能够筹集资本，但是无法获得知识；在这种情况下，最好的办法可能是进行合作。一些欠发达国家的政府正在同外国私人公司建立合伙关系来创建新工业，由外国公司提供管理知识，并多多少少提供一部分资本(从零到90%)。这种合伙关系受到双方的欢迎。它受到政府的欢迎，因为政府可以对方针行使某种控制权，或者能将大部分

利润保留在国内，如果它提供大部分资本的话；它受到外国公司的欢迎，因为同政府建立合伙关系能为它赢得友谊，并得到某种保护，使自己不受歧视或压力。政府也赞成外国资本家和本国资本家建立合伙关系，其原因又是一部分为了将利润保留在国内，一部分是为了使本国资本家获得更广泛的知识和经验。外国直接投资很可能主要按这些合伙方式发展，当一个项目涉及数十万英镑的时候尤其是如此。

另一方面，不论主张外国直接投资的人提出的理由多么有力，从适当的角度来看，这种投资形式显然必定是微不足道的。认为直接投资一直是或者可能是外国投资的最重要形式，是完全错误的。正如我们已经看到的，在1913年外国投资的全盛时期，英国在国外的投资有四分之三是购买公债或公用事业股票。如果我们也考虑到通过政府机构提供资本来发展小规模农业的必要性，那么可以毫不夸大地说，今天所需的外国资本，有80%是政府需要的。直接投资在外国投资问题中仅占极次要的地位，差不多只与矿业和制造业有关。如果要恢复外国投资，那么主要问题并不是与恢复直接投资有关的问题，无论这种投资多么有吸引力，而是向外国政府提供资本的问题。

外国直接投资为什么总是小规模的，其中一个原因是因为放款的私人难以摸清数千英里以外的借款的私人经济底牌，难以对他的所作所为进行监督。设在霹雳或者库马西或者斐济的小种植园或者工厂或者贸易公司或者采矿公司，几乎不能希望发行股票到伦敦证券交易所去买卖。投资者不可能知道这种企业有什么价值，也不可能对它们的管理抱有信心。所以许多外国投资必须通

过中间人来进行。设在英国在非洲的殖民地的金矿开采公司已在数目较少的信贷公司的主持下组成集团。这些信贷公司为在它们庇护下的公司行使某些秘书和销售等职能，这样做通常是要收费的。它们也可能投一点资。然而，从私人投资者的观点来看，它们的主要职能之一是保证在它们庇护下的公司是真诚的。当这些公司中的一家公司发行股票时，它们在伦敦较易为人们所接受，因为人们知道这家公司有很好的保证人。东方的茶园和胶园也发生了同样的情况。其中许多种植园是由几家著名的信贷公司管理和做保证人的，这些公司的名字同样起着保证具有诚意的作用。如果没有这种保证人；中小公司就无法直接进入外资市场。这产生了进一步的后果。其中一个后果就是在外国经营的公司中出现了大规模走向合并，组成控股公司和实行垄断的趋向，例如在锡矿或铜矿业中就是这样。如果中小公司无法直接进入市场，那么唯一的出路是由许多中小公司组成大公司。这种成立垄断企业的趋势，在出现这种趋势的国家是不受欢迎的，但是它是以下事实不可避免产物，即外资市场无法应付独立的小公司。另一个后果是外资通过已经在先进国家建立的公司进行流动，在欠发达国家设有分公司或子公司。这种情况一直是锡、铜或石油开采业的一个特点。这实际上也是外国资本流入制造业的唯一渠道；实际上，欠发达国家里一切由外国出资开办的工厂，都是在先进工业国经营的公司或海外大贸易公司的分公司或子公司。

我们在这里找到了为什么外国私人资本多半购买公债和公用事业股票，只有很小一部分直接投资到工业、农业或贸易的主要原因。不通过中间人，这件事情是无法做得有成效的。在过去，这些

中间人一直是信贷公司、秘书服务公司或者设立在工业国的公司；否则就必须走向垄断，将所有权集中起来，以便在资本市场获得立足点。最近，一个新的中间机构以政府开办的金融机构的形式出现了，如农业银行、开发银行或工业金融公司，它们由政府担保，从外资市场借款，并且将这些资金重新投资到国内的小公司。但是这种做法只是着重说明了从国际投资的角度来看政府借款的重要性，以及私人股东的直接投资所发挥的必然是微小作用。在恢复外国投资方面，主要问题是如何向外国政府提供更多的资本。

在 1929 年之前，外国政府可以在资本市场上向私人放款人借钱。而现在不再有可能大规模借钱了，这或者是因为美国通过了法律，或者是因为欧洲对外汇实行管制，可支配的私人储蓄减少，或者仅仅因为公众对这种贷款作出不利反应。因此，如果政府要借钱，它们不得不主要向其它政府借钱。国际私人贷款的伟大时期已在 1929 年结束；如果国际投资得到恢复，那将是政府间提供资金的时期。

为政府间贷款所采取的第一个重大措施是在 1933 年成立了美国进出口银行，这家银行主要是向各国政府放款，但是并不完全如此。接着在第二次世界大战结束时，联合国用大多数会员国交纳的会费开设了国际复兴开发银行。这种银行也有借款权，它在美国和欧洲行使了这种权利。这两家银行发放低息（3—5%）贷款，偿还期比较长。此外，宗主国在它们的殖民地设立了投资机构。英国成立了由政府提供资金的殖民地开发公司，成立这家公司主要是为了进行直接投资，但是它也向私人企业、公用事业和公营公司放款。其它欧洲宗主国政府也有类似的机构。

虽然政府间贷款的这些机会是存在的，但是贷款总额很小，现有的机构根本没有得到充分的利用。其主要原因是这些贷款实际上只限于“自我清偿”项目，也就是说，只限于那些本身直接产生收入的项目——例如电力或钢铁公司——这样可以用这些收入还本付息。现在，这些国家需要的许多发展项目是用于教育、公路、公共卫生、研究、农业推广或社会开发等非自我清偿开支。许多其它项目只有一部分是自我清偿的，如农村供水、水土保持或开垦土地。而在大多数欠发达国家，这些计划正好是最紧急的优先项目。在1929年以前，一个有偿债力的政府可以为实现它喜欢的任何目标，或者甚至没有规定任何目标而在资本市场借款。这些新机构并不能代为提供这种已经消失的方便条件。它们能代为提供公用事业借款，而不提供政府的杂项借款，前项借款往往占外国贷款的三分之一。

此外，政府无法仅仅为了扩大公共事业的规模而借款，这本身就限制了它们为公用事业及其它自我清偿项目借款的能力，一般说来，一切投资都取决于是否具有足够的公共基础。说得比较具体一点，如果投资的速度加快，那么一切教育和培训机构马上就会受到压力。必须有工程师、科学家和管理人员来制订计划，并加以实施，还要有其它各种水平的熟练人员，如石工、木工、焊工和电工等。由于联合国、美国和参加科伦坡计划的英联邦国家提供援助，以及宗主国向它们的殖民地提供技术援助，这种缺乏专门人才的情况有所缓和；但是除了缺乏大批专家这个事实以外，这些国家的基本需要是培训它们自己的人民。它们必须花费许多钱来办各种形式的教育，在它们能够找到用于这一目的的资金之前，它们使用

自我清偿贷款的能力就会受到限制。

因此，对于建立负责政府间转拨为非自我清偿开支提供资金的机构已经进行了许多讨论。从理论上说，这些机构也完全可以成为贷款机构，因为提高国民生产率的任何开支，都能还本付息。但是由于所提高的生产率并不直接进入国库，所以用贷款为非自我清偿开支提供资金的政府，到还本付息的时候，在财政上就会遇到困难，除非它有第一流的财政制度。因此，这个问题一直是从政府间援助赠款的角度来讨论的，而不是从贷款的角度来讨论的。

在这方面宗主国带了头，在第二次世界大战期间和战后，宗主国设立了殖民地开发基金，用以补贴它们的殖民地的公共开支。英国有殖民地开发法，其它宗主国也有这种法律，英国殖民地开发法规定，每年开支为 1500 万到 2000 万英镑。采取的另一个步骤是美国在 1984 年制订了经济援助计划。这种援助的最大部分是给欧洲的，但是在最近几年里，欠发达国家也一直在得到援助(不包括军事援助)，数额为每年 3—4 亿美元。联合国还决心支持成立一个联合国机构，为发展经济提供补助金或低息贷款，但是它仍然还得决定这个机构应当在什么时候开始活动。

如果人们考察一下外来资金的情况，那就很难不得出这样的结论，那就是国际转拨款项能否恢复到战前的(实际)水平首先取决于建立一个适当的补助金制度。外国直接投资只与不发达国家所需的一小部分资金有关系。外国投资在它的盛行时期多半是借款给政府或者在公用事业投资，现在和那个时候一样，问题主要是为现在的国营经济部门寻找资金。现有的政府借款机构是与自我清偿项目有关的，在这方面看来是足够了。所缺的是政府扩大生

产性的但是非自我清偿的开支的资金。在1929年以前,政府可以为实现这些目标而借款,所借的款额几乎和公用事业的直接投资相等。在消除这个差距之前,无论是通过取消对目前的贷款机构的限制来消除,还是通过设立补助金来消除,所有其它外国投资大概都会遇到障碍,因为一切投资在某种程度上都取决于公用事业是否有足够的基础。

第三节 投资

(一) 制度基础

我们在第三章里已经泛泛地讨论了鼓励采取主动行动和冒风险所需的制度基础。下面我们只谈谈与储蓄和投资之间的联系有关的若干特点。

应当指出的第一个特点是从这样一个事实中产生的,即许多投资必须具有相当大的规模。在这个问题上,有些作者描绘了一幅田园诗般的资本形成的图景,其中“普通人”为了适应环境,储蓄了或者借了一小笔钱,并逐渐改善了他的处境。有些投资是属于这一类的。普通人可以改善他自己的房屋或他的小农场,或对一家商店或一辆卡车投资,但是这在发展经济所需的投资中所占的份额还不到一半。最大的一部分投资必须是在公共工程和公用事业方面。虽然普通人可以通过社会发展计划对公共工程作出有益的贡献,但是公共机构和公用事业机构必须对公路、铁路、港口、电力和其它大项目进行大量投资,而这是远非适应环境的普通人力所能及的。持悲观态度的人说,有许多例子说明,这些巨额开支没

有产生任何效果,因为使用不当,但是如果由此得出结论,认为不花这些钱经济也有可能发展,那是荒谬的武断的推理,因为他的观察结果不会使他看到有任何不支出这类巨额开支经济也会发展的社会。其它大规模投资项目是采矿、制造、进出口批发、银行和保险、灌溉工程、某些农产品加工,以及某几种农业生产;甚至连随着经济增长而迅速扩大的城市住房建筑业也吸收大笔资本,因为城镇工人阶级拥有他们所住的房子是异乎寻常的。经济增长的特点并不是普通人进行储蓄并提高他的生产能力。这是一个必要的和可取的特点;但是经济增长的特点是少数人、私人、法人或政府机构在昂贵的项目上进行巨额投资。

由此可以得出这样的结论,即经济增长的特点是企业家精神,也就是说,一小批人、私人投资者或政府官员出现了,他们支配大笔资本,雇用大量的其他人。我们已在各种地方考虑了由此产生的问题;我们已对这个集团的起源、它的动力以及它所需的训练作了猜测。我们也已指出,后果是社会上很大一部分人无产阶级化,他们必须在这些大单位中为工资或薪金而工作,没有所有权或控制权。这种情况所产生的进一步的问题即纪律、合作和工厂安定方面的问题,是属于本世纪最难以解决的问题之列,我们在第三章中已经谈到了这些问题,可惜没有找到任何容易的解决办法。

如果投资者不使用他们自己的储蓄,就有必要建立一些机构,对储蓄者提供保护,足以鼓励他们把钱借给投资者。在先进的工业社会里,投资者在很大程度上动用由他们直接控制的储蓄。例如,制造业的扩大主要靠未分配利润,而在更早的阶段,它在更大程度上依靠外部筹资。同样,各国政府现在通过税收筹集自己投

资所需资金的程度高于30年以前的水平，而通过借款来筹集这种资金的程度低于30年以前的水平。从理论上说，未分配利润属于股东，税金属于纳税人，要保持股东对董事的适当控制，或者公众对政府的适当控制自然存在着许多实际问题。但是从狭义来说，未分配利润和政府储蓄是投资者的储蓄，因为这些储蓄的数额和用途首先既不是股东确定的，也不是一般公众确定的。这比较像资本主义发展初期的情况，而不像50年以前的情况。在资本主义发展初期，自由储蓄用于投资的情况是很少的，没有经过适当组织的资本市场，只有为生产目的借贷资金的初步机构（放债人和典当商自然始终是存在的）。在这个阶段，生产投资大部分来源于未分配利润。只有在经济得到很大发展的时候，储蓄功能和投资功能才在很大程度上分开了。

要使储蓄从放款人顺利流向借款人，在制度上必须具备的主要条件是有限责任和很容易销售的资产。

有限责任的原则产生于债权人和合伙人的区别。按照这些概念的原义，债权人是以固定条件出借资本的人：他按规定获得利息，有权到某个日期收回本金，他对企业没有控制权。而合伙人为了获得一份利润进行无限期的投资，他有管理权；法律也规定，他个人的整个财产要对他所参加的任何企业的债务负责，而不仅仅是他投资到企业的那一部分财产。有限责任使这两个概念形成交叉：投资者为了获得一份利润而进行无限期的投资，并在投资伙伴的同意下可以行使管理权（通常是授权给在他控制下的董事们），但是他只是在投资上对企业的债权人负责。之所以有必要规定有限责任是因为出现了这样一些事业，这些事业所需的资本超过两

三个合伙经营的伙伴所能筹集到的——尤其是运河、铁路等大规模的投资。有限责任使数以千计的人有可能参加承担风险的事业，他们有管理权，但同时又不必将他们全部私人财产都牵涉进去。

18世纪的经济学家并不很重视这个原则。他们认为，对于像公用事业那样非常大的事业来说，这个原则是必要的，但是他们又认为，将管理与资本的所有权联系起来是十分重要的，所以在所涉及的资本数量比较少的情况下，事实将会证明合伙经营比成立联合股份公司有效得多，并能站住脚根。他们没有预见到，到19世纪，在那些希望将他们的投资分得很散的许多人中间，购买有限责任股票的习惯将变得十分普遍，最终将使得有限责任投资成为典型的形式。实际上，也许正是由于这种资金容易筹集，才使资本家对储蓄的态度扩大到社会的其余部分。我们在讨论储蓄时说过，在资本主义以前的社会里，农民、地主、贵族、专业人员和中产阶级等，不是没有盈余，就是用他们的盈余办慈善事业，豢养随从，修建庙宇和纪念碑，或者用于其它非生产性用途；但是在资本主义发展的后期各阶段，所有这些阶级接受了资本家的思想，认为盈余应当用于生产投资。在后期各阶段，地主购买有限责任股票，甚至连教士也购买这种股票，这种资金的存在也许对储蓄和生产投资思想的普及起了最大的作用。

刺激放款的第二个条件是，放款人应当能够很容易地收回他的资金，办法是或者出卖他的清偿权，或者如果借款人丧失清偿能力，则出售借款人的资产。前者主要是一个是否有适当的方便条件来销售债券、股票、抵押品和汇票的问题。这样一种市场的存在

自然需要有人或机构愿意经营信贷业务，这样，希望收回资金的放款人就可以收回，不会因要求立即偿还而使借款人难堪。这些金融经纪人往往遭到他们的同胞的敌视，但是他们行使的职能显然是很重要的，因为如果他们不存在，那么储蓄者就不大愿意放款了，因为放款以后他们就没有流动资金了，因此生产投资将减少。如果人们研究一下任何迅速发展的社会的经济史，金融市场的扩大始终是初期各阶段的一个显著特点，并且几乎是进一步发展的一个先决条件，这决非偶然。在一切土地都属公有，一切活动都由政府提供资金的社会里，这种市场是不需要的，但是凡是有私人投资的地方，这种市场是必不可少的，如果不出现一批普通的银行家、商人、证券经纪人和金融家来行使这个职能，那就有必要设立履行这种职能的政府机构。设立一个随时可以购买抵押品、股票、商业票据，或放款人希望脱手的其它金融证券的政府机构在技术上自然是没有困难的，但是由一个政府垄断机构进行这些担风险的活动，能否比在存在着竞争的市场上进行这种活动更有成效或更加便宜，这看来是很值得怀疑的。

在可销售的金融证券的后面是为这种证券作担保的可销售的物质资产——土地、房屋、珠宝、库存商品、机器、工厂等。这一部分是市场问题，一部分是法律问题。在交易额大得需要有一个市场的地方，市场很快就形成了。那些专门创造这种方便条件的人——经营不动产的商人、律师、珠宝商和商品批发商——在我们的同胞中间又是并不总是最受人爱戴的，因为他们这一行业的资本价值是难以预测的并且有时波动很大，这种风险迫使他们在做生意时表现得精明、无情和狠心，如果他们的生意要获得成功的

话。但是他们所行使的扩大资产市场的职能，增加了获得流动资金的机会，因此使储蓄者将钱借给生产投资者的风险减少。

除了市场问题以外，与土地所有权和出售土地有关的法律也是十分重要的。在处于发展初期的社会里，土地是借款人拥有的最重要的资产，他们可以把土地用作贷款的抵押品。有些国家已采取步骤来限制抵押，以防止小农过分落入放债人的手中。除了这个问题以外，如果想鼓励借贷，那么土地应当是可以抵押和出售的，而在法定权利上不会引起许多混乱，这是非常必要的。实行土地登记制度，如有可能，以土地丈量结果为基础，可以减少因界限不明而引起的法律纠纷。有些社会在确定所有权方面也有困难，在那些社会里，继承法复杂，家族庞大，或者所有者、占用者和社会当局之间权利分配情况复杂，这些因素加在一起使得任何一个人或几个人拥有有效所有权的权利受到怀疑。各类抵押品的权利在出售时可能也是一个麻烦，除非法律规定购买者可以获得没有任何负担的所有权。由于欠发达国家的土地法不但是不明确和不确定的，而且通常是极其复杂的，所以处于经济发展初期阶段的立法机构始终有许多工作要做，它们要设法使买卖土地的法律制度即使不井井有条，也至少要很明确。

为了补充私人贷款，欠发达国家的立法机构也参与建立贷款机构的工作；这是因为国家拥有自己可以支配的额外储蓄，或者因为它特别希望鼓励某几类投资。

我们已经讨论了将来政府可能控制许多储蓄的原因。这可能仅仅是它们用征税的方式将本来由私人控制的储蓄拿走：这是高税率对利润的影响。或者可能是政府迫使社会储蓄比它本来愿意

储蓄的数额更多的钱，办法是对农民或地主或为了纳税而减少消费量的其它阶级征收高税，或者借助于建立信用或通货膨胀。或者可能是除了向私人借款者开放的资金以外，还有外部资金来源，在当今实行政府间转账的日子里尤其如此，这些外部资金来源或者采取贷款形式或者采取补助金形式。如今，许多国家的政府已经承担了保证与国民收入相比使资本形成达到高水平的责任，这是它们以前的各届政府所不接受的。它的必然结果是，必须建立机构来处理因此由它们控制的储蓄。

迫切要求建立政府金融机构的另一个原因是想为那些向私人放款者筹集资金有特别困难的集团提供资金。有五个阶级一直受到特别照顾，它们是农民、手工业工人、小消费者、房产主和实业家。

小农无法以低利向私人放款者借钱，因为这类放款要冒风险，因为管理这种借款要支付费用。如果通过乡村信用合作社来放款，那么风险和费用就会大大减少，这种合作社很小，成员们对彼此的事务和信誉一清二楚。这些合作社有时能向商业银行等普通私人放款者借款，或者甚至接受一般公众的存款。然而，通常需要由政府来监督它们的事务，并保证进行有效的管理。一般说，除了信用社从它们自己的社员的储蓄或向私人放款者筹集资金以外，政府还有必要向它们提供更多的资金。政府需要多少钱，作为农贷，一部分取决于它们对其它放款者的态度，一部分取决于它们执行农业发展计划的劲头如何。如果它们不想使农民落入 私人放债者之手，尤其是如果它们为了这个目的不让农民把自己的土地抵押出去，或者不在法庭上承认农作物置留权，那么它们更有必要

拿出钱来资助农民。同样，在农民在某种程度上依赖地主提供资金的那些国家里，如果政府向地主课以重税，或者将土地所有权转让给农民，那么它必须取代地主提供资金。如果同时它有有力的农业推广服务，成功地说服农民使用肥料，改良牲畜，或者拥有更好的设备、谷仓、建筑物或蓄水设施，那么它必须满足农民对资金的大笔需求，虽然这可能仅仅是一只手从农民那里拿钱（通过土地税或出口税），用另一只手将钱借给他们。对农业所需资金的数额往往估计得过低。在欠发达的经济中，农业产出占国民收入的一半左右。所需流动资本很多，因为农作物是季节性的，目前，借来的资本大部分用在这一方面。如果除此之外将10%的产出用于再投资（比较发达的国家把将近20%的农业产出用于再投资），那么仅此一项就将用去5%的国民总收入。

在亚洲，手工业是一个重要经济部门，虽然在非洲或拉丁美洲，手工业远没有那么重要。我们在第三章（第四节（五））中已经讨论了手工业工人生存的条件，并且已经看到他们在人口过剩亦缺乏资本的国家里发挥着多么重要的作用。我们也已经看到，如果对这些工人进行培训使他掌握新技术，如果改善销售组织，提供更好的原料和更好的设备，那么他们的工作效率可以大大提高。所有这些事情都需要设立政府机构，用由它们支配的相当多的资金来资助研究工作、购买新设备、贮存原料、在制品和制成品。由于贮藏设备不足目前是这些行业的大弱点之一，预计光是这一点就可能消耗许多资金。

事实证明，在印度尼西亚，就像在荷兰一样，国营典当业是受欢迎的、有用的，取价低廉的和非常有利可图的。当铺在城乡到处

都有。它是一种“社会服务”，旨在使人民不受放债人的剥削，而不是生产投资设施，但是它在某些国家设立的金融机构的名单中是不能省掉的。

有些国家的政府还在建立为新建房屋提供资金的机构，不仅比较发达的国家设立这种机构，而且欠发达国家也设立这种机构，不仅为城市建房提供资金，而且也为农村建房提供资金。在某些情况下，政府本身正在建造房屋，例如在新开垦的土地上或者在贫民窟拆除后的地方建造房屋。在有些情况下，企业为其雇员提供住房，例如种植园，或矿山，或铁路部门就是这样，政府借钱给雇主修建房屋。在其它情况下，得到资金的是房主，他们用这些资金自己建造房子，比如在农场上建造房子，或者从投机营造商那里购买房子。政府提供建房资金或者是由于它们想控制房租，或者还由于它们想通过提供一些房贴来提高住房标准。（美国政府和英国政府现在也提供建房资金以鼓励人们购买房屋。）如果既不控制房租，也不提供房贴，那么通常有许多私人提供建房资金，因为这种投资很保险。但是在有些国家里，建房标准也是相当低的，因为人们宁愿将额外的收入花在寻欢作乐上，而不愿建造较好的房子。

然后是发展工业的资金供应问题。在筹集资金方面，小厂主遇到了与小农所遇到的同类的困难。此外，政府特别急于鼓励地方小企业，这种企业不同于否则可能垄断制造业的外国大公司，因此，它们常常为此目的而设立特别的金融机构。我们在第四章（第三节（四））中讨论了这个问题，并且看到，小企业的困难不仅是由于缺乏资金造成的，而且往往也是由于缺乏管理技术造成的。尽管如此，我们还是一致认为，设立一个既进行监督和提供管理方面

的意见，又向小工业家提供资金的机构是适宜的。可是设法从政府得到资本的不仅仅是小实业家或地方实业家。由于资本市场不完善，大资本家要为制造业筹集资本也有困难。国内大资本家有困难是因为在欠发达国家，地方资本不敢从事制造等新式活动。地方资本很容易流入大规模的农业、贸易或抵押业，在制造成为一种人们熟悉的活动之前，不会提供给制造业。外国资本市场也不向任何大规模的制造活动开放。它们成立了特殊机构向海外采矿业或种植园或公用事业公司提供资金，但是不向制造业提供资金。因此，供制造业使用的外国资本要么是通过设在工业国的决定在欠发达国家开设分厂的工业公司渗透进来的，要么是通过偶尔也办工厂的海外大贸易公司渗透进来的。所以一个愿意在欠发达国家办厂的外国人往往无法在他自己的国家里筹集他所需的全部资本。除了那些无法筹集的人以外，还有一些人不希望筹集，因为他们宁愿与当地人所拥有的资本合伙经营，即使只是以此作为取得政治保护的一种形式。有些国家的政府喜欢合资经营；它们希望参加工业企业，尤其希望参加那些由外国人管理的工业企业，因为这样一来，它们为发展工业而必须寻找的资本就增加了。

向工业企业提供资本的方法各有不同。有些企业是全部由政府提供资金，并由政府机构管理，或者由收费的私人公司管理。此外还有工业发展公司或银行，它们也许全部为政府所有，或者它们也有一些私人股份，反过来不是借钱给私人资本家就是购买股票，以此向他们提供资金。有些国家的政府则出钱建造工业区或孤立的工厂，然后租给实业家，租金往往是有补助的。除了补助金，有些实业家喜欢这种合作形式，因为这比他们自己建造也许可以少

筹5万镑或更多的资本。政府也喜欢这种合作形式，因为它风险小，如果公司失败，工厂可以租借给其他人。

在我们已经提到的所有方面——农业、手工业、典当业、住房建筑和制造业——政府放款的作用通常是补充而不是代替私人放款，试图填平私人资本市场留下的空白。市场本身也建立特殊机构来满足这些需要中的某些需要，例如成立建筑信用社为建造住房提供资金，成立"动产银行"式的银行来为制造业提供资金。只要思想上没有歧见，政府资金就能与私人资金一起发挥作用。例如在某些地方，商业银行和政府分工为农业信用合作社提供资金。在工业金融中，有些新的金融公司也既有政府资金又有私人资金。值得注意的是，支持这些公司的并且愿意贷款给它们的联合国国际银行喜欢提出这样的建议，那就是大部分国内资金应当由银行或私人金融家来提供，管理工作应当由私人来担任，或者至少应当尽可能摆脱政治控制。

人们对于这些机够能够做些什么事情来在资金方面帮助他们这个问题往往存在错误看法，在小借款人中间尤其如此。有些人指望从这些来源得到他们所需的全部资本，或者接近于他们所需的全部资本。没有一个放款人，无论是私人还是政府，能够提供超过担保物价值的贷款。这些借款人以为，他们使用所借款项的货物应当成为担保物，但是作为担保物，任何货物的价值都是低于它的价格的。如果一台机器是花了1000英镑买来的，那么这台机器一安装好，它的市场价值就开始下降了。所以，如以一台机器作担保物，放款人出借的钱很少是超过这台机器的价格的一半左右的。因此可以说，除了使用所借款项的东西以外，未来的借款人永远必

须有一部分他们自己的私人资本，或者有一些可销售的资产作为附属担保品。在欠发达国家，这个作用往往是由土地和珠宝来发挥的，因为它们是人们普遍拥有的仅有的两项可销售资产（在大城镇以外的地方，房屋往往很破烂，市场价值很低）。要借钱给没有土地的人特别困难，所以在那些农民多半不拥有土地，而作为佃农或分成佃农而劳动的国家里，信用社给每一个人的贷款数额，与农民有他们自己的土地作担保时可能得到的贷款数额相比，是很少的。这个问题的一个解决办法是成立有无限责任的合作社。这种合作社在它的发源地（德国）似乎经营得很顺利，但是企图把它移植到欠发达国家的一些尝试却失败了，因为农民们不愿为彼此的债务承担无限的责任。从长远看，最好的解决办法似乎是提倡耕者有其地。

政府资金的有一个值得注意的局限性是，它通常只提供信贷而不提供资本，因为资金不足迫使政府用它的资金进行周转，除非它有机构可以为它在私人资本市场放款再提供资金。我们对信贷和资本所作的区别取决于偿还。如果一家企业靠发行股票来筹集资金，这些股票是不必偿还的；因此除了个人消费所需的费用以外的利润，可以用于扩充企业。如果企业靠以信用债券或抵押借款来筹集资金，那么剩余利润首先必须用于偿还贷款。政府金融机构通常是指望偿还的，这样在第一家企业能够独立以后它们就能用收回来的钱为第二家公司提供资金，但是就在一家公司将要在市场上站牢脚根的时候，偿还贷款的必要性很可能妨碍这家公司的发展。自然并非所有私人企业都希望有一个政府机构作为永久性的伙伴，尤其是因为这样一个机构必将相当严格地监视该企业

的所作所为。但是有些人希望在偿还贷款方面有更大的灵活性，其他人实际上可能喜欢与这个机构发生关系，以便得到保护或者建立威信。如果将来很大一部分公众储蓄（和外来资金）流入政府的国库，它的金融机构可以动用的资金就能逐年增加，这些机构就能够比较多地提供资本，少发放信贷。

与政府金融机构相比，私人金融机构的相对重要性一直在发生变化。一个世纪之前，人们认为金融当然是私人的事情，政府在市场上仅仅以借款者出现。后来政府开始向在国内市场上似乎得不到适当照顾的阶级提供资金，如今，甚至连世界上最富裕的国家美国也有一个照顾国内外特殊的借款人阶级的庞大的政府金融机构网。除此之外，还有税收对储蓄的影响——将储蓄由私人控制转为由政府控制，或者迫使社会储蓄比它本来会储蓄的更多的钱。因此，我们就会明白为什么在各个发展水平上，政府现在是为投资提供资金的重要渠道。如果我们除此之外再考虑到以下这一事实，即来源于可支配的收入的私人储蓄额在任何地方都是少的，大部分私人储蓄都是通过保险公司、房屋建筑会和其它机构投资者流动的，那么我们就会明白，为什么现在投资远比一个世纪以前制度化了，在那时，个人储蓄者更多地与个人放款者见面，并直接同他谈判。与过去同样重要的是，储蓄者应当储蓄，投资者应当投资，但是在两者属于不同的人的地方，现在他们之间的联系纽带越来越可能是某种公私金融机构了。

（二）起点

一旦一个国家变得习惯于将12%的国民收入用于投资，及由

此带来的态度和制度，那就很容易明白它为什么继续这样做。在经济增长的过程中，令人迷惑的问题是开始和末尾；一个国家如何脱离5%或更少的那一类，或者说在发展的后期为什么投资表现出缓慢下降。在这一章里，必须对这两个问题中的每一个问题作一些说明。下面我们先从加速阶段说起。

我们已经相当详细地讨论了在这个转折点所涉及的态度和社会制度的变化，在最后一章里，我们在这个问题上还有更多的话要说。在本节中，我们只讨论这个问题的一个比较有限的方面，即一个经济部门在开始时所遇到的困难。

首先，我们可以这样说，这个困难是由于以下事实产生的，那就是资金的流动并不是循环的，除非得到资金的人全部把它花光。请考虑一下一位新出现的企业家雇用人员从而使这个国家的就业水平比过去有所提高的情况。雇用人员和从其他厂商购买货物和劳务的行动使资金进入流通渠道，当我们的企业家这样做时，他指望将他的资金赚回来。但是他会赚回来吗？你付给人家钱，人家马上转过身来用这些钱购买你的货物，这是极不可能的。他们用其中一部分钱购买其他人的货物，而这些人则可能用一部分钱购买原来的雇主的货物。如果收入全部花光，他得等到这个增值过程结束以后才能将他的资金收回来。但是并不是所有收入都重新进入流通过程；其中一部分被获得收入的人用来购买进口商品了，一部分向政府缴税了，一部分存起来了。因此一位新雇主不能只依靠他雇用的人直接产生的需求；他还必须指望能把别人占有的一部分需求夺过来。如果这种需求是国内需求，那么他一定要相信，他只要出售新商品，或者提供更方便或更有吸引力的服务，或

者采用某种新的生产技术而降低价格，他是能够将其他人的顾客抢走的，他必须是一位革新者。要不然，他一定要能够出口，把外国需求夺过来。

所以，在经济活动处于低潮时，为外国市场进行生产通常是使一个国家走上经济增长道路的转折点。靠为国内市场进行生产求发展在这个阶段是极其困难的。除非进行某种革新，否则仅仅为国内市场生产更多的产品是无利可图的，因为额外的收入抵不过额外的支出，除非将一部分需求从其它某个厂商那里夺过来，而这需要进行革新。在经济活动处于低潮时，为国内市场进行革新是异乎寻常的。这不仅是因为进行革新需要有新技术，而处于低潮的时候，新技术通常是从国外引进的，而且更为重要的是，在低潮时，社会气氛对于那些想从其他生产者那里“窃取”一部分市场而使自己富起来的人通常是非常不利的。因此，革新通常是在对外贸易方面首先进行的，其中一部分原因是带来新思想的是外国人，另一部分原因是社会对争夺国内市场的斗争并不是很赞成的。

边际收入用得不够——这是这个论点的一部分依据——是经济停滞的表现，而不是经济发展的表现。因为可以设想，用于储蓄、缴税和购买进口商品的那一部分边际收入，不会得到额外投资、政府开支，或者出口的同样程度的补偿，或者至少是不经过很长的时间间隔不会得到这样的补偿。经济一旦走上增长的道路，那么投资、政府开支和出口额本身就会有一种增加的势头，落在后面的是储蓄、税收和进口额。增长的经济具有通货膨胀的明显趋向，即使这仅仅是幅度不大的通货膨胀，或者在通货膨胀的过程中，有规则地出现通货紧缩的危机。由于通货膨胀使资本家获得

进行再投资的利润，并在资本家面前展现了获得巨额利润的前景，从而对投资产生促进作用，所以已经走上增长道路的经济往往就停留在那里了。同样，停滞的经济往往会停滞下去。根据定义，投资、出口额和政府开支并不靠它们自己的势头增加。因此，如果部分新开支用于储蓄，进口商品或者变为政府的收入，那么即使在以后某个阶段其影响可能是促使投资、出口额和政府开支增加，眼前的需求不旺也会抑制经济活动。在储蓄试图跟上投资，或者进口要跟上出口，或者收入要跟上政府支出的气氛中，生意比在投资落后于储蓄，出口落后于进口，或支出落后于收入的经济中兴隆。

但是即使是不存在边际需求量长期不足的趋势，并且非常倾向于进行革新和在国内市场进行竞争的经济，也还有一个障碍要克服，即各个经济部门要在彼此保持正确关系的情况下增长，否则它们根本就不可能增长。例如，假设为国内市场生产粮食的农业部门进行许多革新，其结果不是有剩余粮食可以销往城镇，就是农业部门有剩余劳动力要到非农业部门寻找职业，或者两者兼而有之。如果制造业同时以合适的速度增长，那么它既能吸收剩余粮食，也能吸收剩余劳动力。如果制造业没有发展，那么贸易条件将对农业不利，由于农业劳动力和农产品过剩，农业收入将受到抑制，这个部门的进一步投资和革新活动可能受到影响。如果这个过程仍然使农民比较富了，而不是比较穷了，他们将购买更多的进口商品，这个因素将引起通货紧缩，除非现在代替进口货的国产商品的产量有了适当的增长，或者出口额有了适当的增长。一个经济部门的革新活动将受到抑制，除非其它部门也适当地扩大。

如果经济的发展集中在工业化方面而忽视农业，就像苏联所

发生的情况那样，那就会产生完全一样的困难。于是农产品严重短缺，农产品价格上涨，从而使所有其它物品的价格螺旋形上涨。要在营利的情况下卖掉工业品也是有困难的。如果农民的实际收入增加，产业工人的实际工资也必须相应增加，同时工业产品的价格要保持在比较低的水平。如果农民的实际收入保持在低水平，他们就买不起工业品，这样就无法推销工业品赚钱了，除非开发国外市场，或者除非像苏联政府所做的那样，政府将剩余工业品接收过来用于资本形成和国防——但是在一个农民的收入并不在提高的经济中，这样做就会产生购买这些工业制品的资金问题。这种情况与我们在第二节(二)中对储蓄所作的分析也是有联系的。如果农业停滞不前，资本主义部门就不能增长；资本家的利润仍占国民收入的一小部分，因此储蓄额和投资额也是少的。经济的顺利发展要求工业和农业一起增长。

如果我们将经济分成三个部门来考虑，那就可以比较正式地表示这种关系了。A 代表供应国内市场的农产品，M 表示供应国内市场的工业品，X 代表供出口的产品。如果 M 扩大，A 产品的需求量就会增加。如果增加的 M 产量替代进口商品，那就可以用节省下来的外汇支付进口更多的 A 的费用。如果不是这样，如果 A 停滞不前而 M 不断扩大，那么不是 A 的价格上涨，就是进口额增大，从而造成国际收支逆差，这些情况都会限制 M 的扩大。另一方面，不断增大的需求量可以通过扩大 X 来满足，扩大 X 可以提供外汇来支付进口商品的费用。所以在扩大 M 的同时必须扩大 A 或 X，或者采取进口替代措施，如果要使 M 的扩大继续下去的话。同样，在扩大 A 的同时，必须扩大 M 或 X，或者采取进口替

代措施。只有 X 能单独不断扩大，不会因 A 或 M 不扩大而受到限制：出口额扩大以后所产生的需求量，可以用进口商品来满足，因为出口为进口提供外汇。正如我们过一会儿就会看到的，这是扩大通常从出口开始，而不是从供应国内市场的生产开始的一个原因，无论生产工业品还是生产粮食，情况都是这样；这也是一个国家的出口工业能够欣欣向荣而国内消费品的生产仍然比较落后的一个原因。

如果我们暂时只谈封闭的经济，虽然必须使工业和农业一起得到发展，但是它们不必以同样的速度增长。对工业品需求量的收入弹性大于 1，而对粮食需求量的收入弹性小于 1。对劳务需求量的收入弹性甚至大于工业品。因此，经济的增长与增长得极其迅速的劳务有关，也与工业总产量比农业总产量增长得快有关。当我们谈论在封闭的经济中制造业和农业“一起”增长，或者“以适当的速度”或“平衡地”增长时，我们是指社会消费农产品多于工业品的边际倾向性所决定的速度。开放的经济比较复杂，因为供国内消费的工业品的增长，可以用供出口的工业品的增长而不是用农产品的增长来平衡（或者反过来也是一样，用“农产品”替代“工业品”），所以在现实世界上，我们必须使进口、出口、工业和农业保持平衡，而不仅仅使其中任何两项保持平衡。

工业生产的扩大并不要求农业生产也扩大，如果它得到工业品不断增加的出口额支持的话，这个事实对于有些人口过剩的国家来说特别重要，因为那些国家不能希望它们的粮食产量与粮食的需求量增加得一样快，无论它们作出多大的努力。在这种国家里，工业化绝不取决于农业的扩大，虽然事实仍然是，它们应当十

分重视农业生产。因此，这种国家必须立即十分注意扩大它们的工业品的出口市场，因为归根到底，是它们的出口额增长速度决定它们国内扩大的限度。很明显，英国的经济就是这种情况。工业革命伴随着农业革命，但是国内需求量不久就超过了农业生产的可能性，从拿破仑战争结束到美国内战爆发，决定英国经济增长速度的因素是，累积起来，英国工业品的出口额每年将近增长 6%。同样，英国经济在过去 80 年里的增长速度慢得多这一点用以下事实或许可以得到最好的解释，那就是英国在面临外国新的竞争的情况下，即使在和平时期也未能使出口额的增长率每年超过 2%。在英国、日本或印度等人口过剩的国家，工业品出口额的增长率也许是限制国内增长的最重要因素。我们在下一章里再回过来谈这个问题。无论如何，这些国家必须同时努力提高农业产量，因为它们的农业产量提高得越多，它们依靠在国际市场上推销它们的工业品的必要性就越小。

实际上，在非常落后的经济中，通常最不能响应其它部门的增长的，因此对一切经济增长都起阻碍作用的部门，是生产供国内消费的粮食的农业部门。这是因为当农业掌握在小农的手里时，革新成果的推广取决于政府的主动性而不是取决于私人企业家的主动性。如果在制造业等其它部门，需求量的增加会把一些私人企业家吸引到这个行业中来。然而要提高农业产量需要采取一些行动，这些行动基本上是政府范围内的行动，首先是在农业研究和农业推广方面，以及在公路、农村供水、农业信用机构等方面花费大量资金。日本的经验表明，政府在这些方面的适当开支对农业产量可能产生惊人的效果(就他们的情况而言，人均生产率在 30 年

内翻了一番），农业远不是落在其它部门的后面，也没有对其余经济部门起阻碍作用，而是能够变成一个带动因素，为其它部门产生需求，还为它们提供资金。但是处于这种情况下的大多数其它国家的政府都忽视农业，其结果是农业得不到发展，其它部门的增长率也提不高。与英国相比，法国相对来说是停滞的，或者与日本相比，中国相对来说是停滞的，在对这种现象作出的种种解释中，在本作者看来，农业生产率提高得比较慢是最根本的原因。法国仍然需要四分之一的人口从事农业才能使粮食够吃，而最先进国家只需 12—15% 的人口从事农业就够了。

国内市场的这些不足之处，无论是在总需求量方面，还是在重要部门的响应方面，或者是在对因进行革新而造成争夺市场的竞争的态度方面，都说明了为什么通常由对外贸易带动经济走上发展道路的原因。为出口进行生产不存在像为国内市场进行生产那样的不利条件。它不依赖其它部门的需求量的适当增长；它在国内不引起竞争，因为在初期各阶段，与一个国家的个人生产者的产量相比，世界需求量是很大的；而且它不依赖于国内的有效需求。此外，出口为其它商品创造新的实际需求，所以对为国内市场进行生产的一切行业都是一种刺激。出口还以其它方式刺激国内工业。为出口工业建造的一些设施，例如通信和培训设施或者工程服务机构，对国内工业也是有用的。出口工业在为国内工业部门创造更多的需求量的同时，也悄悄从国内工业部门拉走劳动力，这促使国内工业部门进行旨在提高生产率的革新。当马尔萨斯和利斯特等 19 世纪的经济学家强调对外贸易在经济发展初期各阶段的重要作用时，他们不仅常常想到出口的作用，也常常想到进口的

作用。进口引起新的爱好,所以他们认为能激发新的工作干劲,以及最好地利用现有资金的新的愿望,以便有额外的收入来购买新的商品。几乎可以肯定,进口商品在那些已知的消费品缺乏花色品种的国家里也会产生这种影响,因为进口会使人们追求享受的愿望比较高。但是即使在这种影响不大的地方,对外贸易也会通过增加出口商品生产的影响改变整个经济的气氛。

在发展初期的各个阶段,对外贸易的重要性也是在这个阶段领导权通常掌握在外国企业家手里的原因之一。本国企业家发展出口工业并到国外去寻找市场显然是可能的。但是消费量不断增加的发达国家派人去寻找新的供应来源这种情况比较普遍。此外,比较发达的国家的企业家不论对生产技术还是销售或运输技术都略知一二,这使他们处于比欠发达国家企业家有利的地位。经过一段时间,本国企业家学到了技术,人数增加,并且具有在本国经营成本较低的有利条件,他们就能把外国企业家赶走。不论你读从 14 世纪到 16 世纪英国的经济史,它同低地国家的关系的经济史,也不论你研究 19 世纪最后 25 年的日本历史,还是研究斯里兰卡最近的发展,情况大体上都差不多。

虽然扩大出口是开始发展经济的最容易的手段,因此它是一种有利条件,但是过分集中于出口业就像过分集中于任何其它部门那样是不利的。这种不利条件表现在不利的贸易条件上。如果不采取措施来提高农民生产粮食的生产率,它们就会变成矿山、种植园或其它出口企业获得廉价劳动力的后备军。热带不发达国家的情况在很大程度上就是这样,这也是工业国能够以如此有利的条件买到热带经济产品——如茶叶、棉花、油籽和各种矿产品的原

因。生产这些商品所需的劳动力可以以便宜的价格获得，因为这些劳动力否则就要留在农场里生产粮食，每人的生产率是很低的。只要农场的生产率低，温带地区就能以很低的价格得到热带劳动力的服务。此外，当为出口而生产的农作物的生产率提高时，不必同劳工分享增加部分，实际上，降低价格的好处全部被工业消费者享受了。蔗糖是一个说明问题的极好例子。按任何生物学标准来衡量，蔗糖生产是一个生产率极高的部门。它也是一个在过去70年里每英亩产量大约翻了两番的部门，这个增长率是世界上任何其它主要农业行业所无法比拟的——肯定是小麦行业所无法比拟的。尽管如此，蔗糖业的工人仍然赤脚走路，住在棚户里，而生产小麦的工人的生活水平则是世界上最高的。无论制糖业的生产率可能达到多么高的水平，好处主要是属于消费者的。热带国家的一个不利条件(对工业国有利)是，它们的经济的发展集中在经济的出口部门，外国企业家和外国资本首先主要致力于扩大出口，其结果是，它们的出口对工业国有利。

教训并不在于扩大出口不对，而在于完全集中在这个经济部门是不对的。采取措施提高为国内市场进行生产的部门首先是农业部门的生产率同样是重要的。而如果这样做了，出口部门工人的实际工资将以同样的速度增加。忽视出口与过分集中于出口一样，也是错误的，因为出口业很可能成为一个拖经济发展后腿的因素。例如，人们可能很愿意为国内消费投资，仅仅由于缺乏外汇，国内消费得不到满足。私人企业家可能有许多计划，打算在供国内消费的制造业或农业投资，政府可能也有一个在教育、公用事业和类似项目投资的庞大计划。然而，所有这些开支都会对国内投

资所需的进口机械或材料，或者进口消费品产生额外的需求。所有发展计划需要有更多的外汇，所以如果不提高赚取外汇的能力，所有发展工作可能就要停止。不少国家目前就是处于这种状况。因此，任何全国发展计划都必须适当规定扩大出口，或者生产进口商品的代用品。但是这仅仅是以另一种方式强调对外贸易在经济增长初期各阶段所起的作用。

在经济增长的以后各阶段，能动作用不再由对外贸易垄断了，甚至可能从对外贸易完全转移到国内市场。在美国，这种过渡大约是在 19 世纪末某个时候实现的。随着时间的推移，首先受到出口刺激的国内需求量的增大，对国内企业家是一个鼓舞，过不多久，对国内消费的投资可能成为经济增长的主要支柱。如果农业部门不按资本主义方式进行改革，这种过渡可能长期推迟，法国就是那样，因此继续成为需求和劳动力供应方面的阻力。或者如果像英国那样，与自然资源相比，人口规模迫使国家严重依赖于进口，因此将全面增长率降低到外汇收入增长率或生产进口商品代用品的生产率，那就根本不可能完全过渡。

这种分析的一个必然结果是，它说明了在外汇不受压力的情况下使经济得到发展的条件。如果经济增长的主要原因是，它的出口商品的需求量迅速增大，那么经济将处于消费品的进口往往落后于出口的有利状态之中。与此成对照的是，如果经济主要是由于国内市场而得到发展，那么进口额往往会增长(除非它正在发展进口货的代用品)而出口额不会得到相应的增长。除非得到巨额外国援助(贷款或赠款)，否则发展计划可能不得不在外汇受到管制的情况下实行。出口商品需求量的不断增加

永远是一件好事。

这个分析得出的结论并不是非常惊人的；那就是在发展计划中，一切经济部门都应当同时增长，以便使工业和农业之间，为国内消费进行的生产和为出口进行的生产之间保持适当的平衡。虽然这是一个相当明显的结论，但是它既不符合目前的做法也不符合目前的建议。例如，工业国有整整一个学派的“开明”经济学家，他们通常以高傲的教训人的口吻告诫农业国要集中力量发展农业，不应做任何事情来促进工业。这一派经济学家还宣扬出口的好处，并对那些可能具有减少对对外贸易的依赖性的作用的计划表示惊恐。这个学派与马克思主义和民族主义的教条一样愚蠢，根据这些教条，通往经济发展的道路在于集中力量实现工业化。在由这些争论引起的热潮中，采取这样一种态度似乎差不多等于是胆怯，那就是，事实是，一切部门都应当同时发展，但是这种论点的逻辑性与它的简单化一样是攻不破的。

（三）稳定性

私人投资的一个重要特点是它没有规律，这种情况反过来又使收入和就业机会产生很大的波动。在过去150年里，论述这个问题的著作很多。在本书中详细论述这个问题既无必要又无可能。另一方面，一本论述经济发展的书不谈投资的波动看来是非常奇怪的，所以在这里必须简单地谈一谈这个问题的主要特点。

每一个国家都有它自己的国内不稳定的根源，除此之外，每一个国家都要受通过对外贸易从外界传入的波动的影响。国内不稳定的根源与新发现的矿藏、某些资源的枯竭、新土地的开垦、新发

明的应用、政府的通货膨胀或通货紧缩政策，与迁移、内乱、流行病、地震、火灾、旱灾和其它许多因素是有联系的。即使世界贸易额稳定增长，不出现波动，那么每一个国家都会出现它自己的波动。然而事实上，在大多数欠发达国家，国内的这些波动被比较先进的国家的波动所造成的外贸额的波动掩盖了。世界贸易额的这些波动，与贸易额和价格的大起大落有关，而贸易额和价格的大起大落是由先进国家需求量的交替增减造成的。在这个意义上，世界上一切私人企业经济如今与美利坚合众国相比都是“欠发达的”，全世界约五分之二的收入是在美国产生的。在19世纪，英国和德国也是独立的波动的根源，在某种程度上，它们现在仍然是波动的根源，但是与美国相比，现在它们造成世界收入波动的影响已经很小了，它们本身受美国经济活动水平的影响大大超过受本国独立波动的影响(战时和通货膨胀时期除外)。所以，如今在美利坚合众国，或者从最广义的角度来说在高度发达的在业国，造成经济活动波动的根源是经济周期问题。

造成经济活动波动的原因并非只有一个，而是有几个。某一个原因在这个周期中可能起重要作用，而在另一个周期中也许是次要的。分析经济周期的一个困难也在于当几个可能的原因一起发生作用，而且可能彼此影响的时候，了解每一个可能的原因有多大的重要性。经济周期理论集中在创造简化的模型，以检验好几个可能的孤立原因中的每一个原因，但是，迄今所采取的从这一点到详细解释任何特定波动，并且恰当地估计它的每一个原因的重要性的步骤，并非人人都满意。即使是可能的原因也没有取得完全一致的意见，就是在抽象模型这一级也是如此。在以后的各节

中,我们不想提出一个经济周期模型,或者说不打算通过对上下转折点和介于两者之间的自我加强过程进行通常的分析,将这个体系讨论下去。如要进行适当的讨论,那就要扩大本书的篇幅,就这个题目而言,这是不值得的,因为本书的重点是讨论在长期而不是短期的变化中影响经济增长的诸因素。因此,我们下面只向那些对这个题目并不十分熟悉的读者,简单地说明一下人们已经提出的投资额为何不能稳步增长的一些主要原因。挑选出来在这里进行讨论的原因有:创新的不规则性、银行信贷的灵活性、投资和收入增长之间的不稳定关系,以及收入分配的变化。

创新的不规则性很容易理解。我们常常谈到创新有一个显示逻辑增长模式的趋势。汽车发明以后,它需要经过很长的时间使自己站住脚,然后才能普及。随之而来的是一个汽车迅速发展,取代其它交通工具,尤其是取代马匹的阶段。在这个阶段需要进行巨额投资,不仅要对生产汽车的工厂进行投资,而且还要对公路以及一批供应橡胶、锡、钢材、玻璃等原料和部件的辅助行业进行投资。最后,如在美国那样,达到再也无马可取代,几乎家家有汽车的阶段。此后,汽车工业不可能以与中间阶段相同的速度发展,投资率相应下降。实际上,用“逻辑的”这个词来描写每一项创新所发生的情况太顺利了,因为投资是间歇性的。当事实证明汽车很受欢迎时,就会有许多公司满怀热情地转入汽车制造业,并将生产能力扩大到超过当前需求量的程度。有些公司破产了,汽车工业变得不景气。然而需求量继续增长,经过一段时间以后赶上了生产能力。接着又爆发出另一阵热情,并且再次竞相扩大生产能力,随后又出现暂时的停滞状态。正是由于经济增长的性质,人们才

不知道会发生什么情况,因此人们就要犯错误,不能希望永远能精确地避免这些错误,使得投资额平稳增长。即使在并不涉及多少创新的公认的投资领域,我们也注意到了同样的趋势。人口增长率或多或少是平稳的,但是房屋数量的增长就不平稳了。相反,在每一个工业社会,建房是阵发性的。在一个时期内,到处建房,这种情况大约持续 10 年,其间建造了许多房屋,到处都有空闲的房子,大概占 1/10。接着是十来年停建时间。其间人口赶上了住房。于是又开始了新的循环。

由于各行各业投资行为的这种不规律性,因此如果不同的投资方式彼此协调配合,使投资总额不断增长,那是纯属偶然。这要求每一项新的创新都要恰好在其他创新即将失去作用时出现,从而使某一行业投资的波动恰好为其他行业中与其相反的波动所抵消。诚然,总有一些投资机会有待利用,但并无理由说明事情一定会配合得如此天衣无缝。恰恰相反,由于投资的另一种倾向,即一起升降的倾向,这些波动往往互相加强,而不是互相抵消。当对一个重要行业,比如对汽车业和建筑业的投资增加时,所有其他行业也都因由此产生的收入和需求而繁荣起来;此时其他行业的投资者对投资充满信心,并且也加快了其投资速度。另一方面,当对某一重要行业的投资减少时,所有其他行业也转入萧条,投资者失去信心,投资普遍减少。

就所涉及的投资数量,以及达到投资高峰所需时间而言,投资的行业不同,其重要性亦不同。因此,投资活动的水平主要是由重要行业而不是由次要行业决定的;例如,假若建筑业平均占国民总收入的 5%,那么它的繁荣(比如增至 7% 左右)或萧条(比如降至

3%左右)对于整个投资活动的水平是大不一样的,而新开奶品店的开业比率的波动则远没有那么重要。同样,如果某一社会着手修建铁路,那么这一活动不仅会吸收大量资本,而且会长期保持高水平,比如说持续二三十年。在此期间,其他领域的投资会有一些波动,但只要对铁路的投资保持不变,就不会出现大萧条,这就是为什么衰退的程度并不都一样的原因所在。当建筑业或某一项重大革新方兴未艾时发生的衰退不会变得严重,也不会持久;但当建筑业处于发展周期的淡季,或某项重大革新刚过一个顶峰(例如1929年美国的汽车)以后发生的衰退可能既严重又持久。由于建筑业平均占投资总额的25%,其周期为18—20年,因此,在经历了几十年的繁荣之后,往往会出现几十年增长较慢的时期也就不足为奇了。

投资往往是一起行动的,这一点我们已经提到,但如果不是由于银行信贷的灵活性,那就不可能达到同样的程度。这是造成波动的第二个主要原因。在19世纪银行合并运动深入开展之前,工业化国家有数千家银行,每一家银行在信贷发放上又都各行其是。正像投资往往一起行动一样,银行也往往深受经济活动大气候的影响,经济繁荣,则易于扩大信贷(因而进一步促进繁荣);经济萧条,则信贷紧缩(因而加剧萧条)。中央银行在过去的50年中所形成的主要职能之一就是对商业银行发放信贷加以控制。中央银行根本没有成功地稳定信贷水平,也没有防止银行信贷的弹性对繁荣的保持和严重的衰退起促进作用,但中央银行的工作毕竟十分有效地防止了极端情况的发生。如果我们把有关19世纪任何一次危机的记载与20世纪的英国和自实行“新政”以来的美国任何

一次危机加以对比，这一点就看得再清楚不过了。19 世纪发生每一次危机，都有一些银行因在繁荣时期贸然过分发放贷款而遭破产，都有储户害怕银行会被迫关闭而去挤兑。而到了 20 世纪中期，这种情况就没有发生。一些经济学家认为应当努力使货币“中立化”，也就是说防止实际流通中的货币数量出现周期性的增加或减少。假如能够做到这一点，不论是繁荣还是衰退，在程度上都会比较轻，但是这一点是否可行很值得怀疑。此外，另外一些经济学家意识到，繁荣时期发放信贷会使投资水平超过不发放信贷时的水平。他们将这种呈周期性出现的幅度不大的通货膨胀看作是经济增长过程中一个不可避免的特征。

下面我们再来看看投资与收入增长这两者之间的关系。如果资本、收入与消费三者之间有着固定比率，那么只要这三者均以适当的比例增长，平衡就能保持。例如，如果投资随着消费增长率的变化而变化，那么即便消费仍在增长，只要消费增长率受到抑制，投资就会减少；投资的减少又会使收入减少，进而使就业机会和消费量减少。迄今，经济周期理论仍未超出对可能存在的抽象关系加以阐述的阶段，这些关系说明了如果增长率偏离了平衡率会如何发生灾难。至于确定它们之间究竟是什么实际关系，这些关系的相对稳定性如何，增长率平衡状态的偏离具有什么定量意义，我们尚未达到这一阶段。但是，“加速原理”(人们这样称收入增长率与投资活动之间的关系)显然已有了某些用途，其中之一就是用于研究库存商品的动态。假定一般要求商品的库存量保持在相当于国民收入的 40% 的水平上。现在再假定一开始时失业人数保持在合理水平上，国民收入在两年内增加了 10%，达到了充分就业，

然后每年仅增长 2%。在头两年里,要求库存量增加 10%,表明每年的投资率相当于国民收入的 2%(实际增长可能多于或少于这个数字)。第三年要求增加的库存量仅相当于国民收入的 0.8%;因此库存所需要的投资额减少了 1.2% 的国民收入相当于投资总额减少了比如 6%,而这本身可能导致螺旋形下降。实际上,波动会由于失误而进一步加剧。许多商人由于头两年的销售额增加了 10%,于是就希望第三年还会以同样的比率增加。由于达到了充分就业,销售额实际上仅增加了 2%,这时他们才发现自己的订货过多,库存超过了预期的数量。此时,为了减少绝对库存量,商界可能会大幅度地减少订货,而不是使积压的库存量从占国民收入的 2% 下降到占 0.8%,这样做当然会引起失业。库存积压量的波动是经济周期的一个显著特点。几乎每一次经济繁荣都与存货,特别是与不顾一切地进行原料的投机买卖有关,原料价格先是狂涨,随后又暴跌。实际上,根本不能指望投资,不论是对建筑业,机械业还是对库存的投资,会以某种平稳持续的比率进行,恰好与收入或消费的平稳增长相对应。正相反,投资是以一种碰运气的方式进行的,在正好适合稳定增长的比率上下波动。

产生波动的第四个原因是经济增长对收入分配所产生的影响,人们不时对这个原因进行辩论。比如,卡尔·马克思所描述的经济周期大致是这样的:经济繁荣时,资本积累起来,对劳动力的需求扩大,最终争夺劳动力的竞争使工资的增长快于物价的上涨,因此使利润减少。随着利润的下降,投资受到抑制,于是就开始衰退。这时工资减少的速度比物价上涨的速度快,直到新投资又有利可图时为止。根据这种理论,工资与物价的关系会保持“适当”

的水平，正好能维持稳定，但由于工资总是偏离适当水平，或过多或过少，所以无法保持稳定。非马克思主义的社会主义者提出了一个类似的但截然相反的模型(一些马克思主义者误认为这是马克思本人的教导)。在这个模型中，经济繁荣时期工资并不比利润增加得快，而是恰恰相反，物价的上涨快于工资的增加，这有利于获取利润，但利润大都被储蓄起来，而不是用于消费，因此消费不如收入增长得快，也不如资本积累得快。这些人认为这是一种不稳定状态，经过一段时间，资本和生产能力这种不成比例的增长会由于消费未同步增长而变得更难办。利润率下降了，投资减少了，收入和就业人数下降了。由于这种模型同样以维持各种规模之间界限十分接近的比率为基础，它与我们在前一段中所讨论的内容有关。由于与马克思主义理论的冲突提出了一个事实问题，情况自然是，与工资相比，经济繁荣时利润增加，衰退时利润减少，然而投资对消费的依赖关系究竟有多密切这一点则颇有争议，这是因为考虑到在工业国对农业和制造业的直接投资大约仅占投资总额的约30%，即便在制造业中，许多投资也不是针对当前的需求的，而是通过革新产生新的需求(新的商品或可降低成本的新方法)；同时考虑到在比较资本主义化和不那么资本主义化的方法之间做出某种选择是可能的。(其余70%的投资总额也间接地取决于消费，但是取决于预期的未来消费水平的程度，比取决于任何一个特定时间消费情况的程度要大得多。)

鉴于这里提到的波动的所有主要原因皆源于经济增长本身，因此任何有关经济增长的专论都不可不论述波动，这一点现在已是显而易见的了。陈旧的商品或过时的工艺被新商品和新工艺所

取代，这种替代形成了创新的逻辑模式。于是，正如在经济活动突然大量增加时所表现的那样，出现了这样一种倾向，先是超越目标，然后暂时停滞。一旦静止状态被打破，这是不可避免的，于是人们又开始提高需求水平，否则难以在资本与消费，库存与需求，工资与利润之间保持适当比例。这并不是说如果经济不增长就不会有波动，但是在黑暗中摸索（这是增长的必经之路）使投资更没有把握，更有可能出现失误。这也是为什么许多经济学家都认为波动是经济增长的代价，没有衰退也就没有繁荣，而假如没有繁荣，资本形成一般说来也不会像现在这样快。

本书没有必要对已经提出的关于稳定美国经济的各种建议加以论述。关于这个题目已有相当多的文献作了论述。我们只需提及关于不论美国和其他大国的经济如何波动也要保持世界贸易额稳定的建议就足够了，联合国组织经常就这些建议进行辩论。我们仅就欠发达国家面对世界贸易的波动采取什么行动才能自救发表一点意见，然后就不再涉及这个题目了。

经济周期对欠发达国家的影响通常大于对工业国的影响，这是因为前者对粮食和原料价格的依赖程度更大，而在经济周期中粮食与原料的价格比制成品的价格波动得更厉害。经济繁荣时物价暴涨，使欠发达国家的工资也随之猛增（如果有强大的工会组织，更是如此）。这种增长并不仅限于出口业工人。由于国内支出增加，包括食品、房租、服务等在内的国内物价统统上涨，由此造成的生活费用的提高使工资薪水和利润螺旋上升。政府岁入增加，但用于支付公务人员的薪水以及用于提供额外服务的开支也随之增加，随后出现暴跌，出口商品的价格可能因此在一年之内下跌

30—50%，然后出现竞相降低国内物价、工资、房租和薪水等的局面。这种局面很困难，往往引起严重分歧和内乱。如果农业部门是以种植国雇佣劳动，而不是以小农生产为基础的，那么这种分歧的内乱就尤其严重；如果雇主与雇工的种族和宗教信仰不同，则分歧和内乱更加尖锐。如果这些国家能够在某种程度上使自己与国际上的价格狂涨暴跌相脱钩，那将大大增加实现国内和睦的希望。此外由于利润的波动不那么剧烈，这些国家的产出也许不会发生那么剧烈的波动（在衰退时期因为难以降低工资产出急剧减少）。如果这些国家省下部分外汇收入以便在萧条时期价格低廉时使用，而不是在经济繁荣时大肆挥霍，它们的外汇收入将获得较高的价值。

这些国家中没有哪一个国家能使本国的国际收支免受世界贸易波动的影响。如果出现世界范围的衰退，一个国家出口产品的价值必然下跌。此时该国所能期望的至多是不要让这种下跌影响到国内经济。假如要想做到这一点，这个国家显然必须在国内生产者的收入与出口所得收入之间建立某种壁垒。这样做的一个方法是通过政府的一家代理机构出口商品，正像英属西非，乌干达、缅甸或泰国在主要出口产品上的作法那样。这个代理机构确定一个价格，按照这一价格付钱给国内生产者，这种价格不随出口产品的价格波动。如果波动的话，波动的幅度小得多。如果目的仅在于稳定国内物价，一般多选择未来预期价格的平均值来定价。那么，如果价格定的适当，该代理机构在经济繁荣时会赚很多钱，这些利润作为储备金保存起来；在衰退时期会有很大亏空。实际上，谁也不知道未来的价格是多少，因此，如果为使利润和亏空相抵而

确定的价格确实起到了这一作用，那将是最不可能发生的巧合竟然发生了。在所有成功的例子中，稳定物价是与税收结合在一起的，这样，失误的主要后果只是政府的税收增加或减少，而不是代理机构将资金耗尽。还应指出，在经济繁荣时抑制国内购买力的同时必须储备相应数量的外汇。因为在衰退时期维持国内收入水平就得在出口减少时保持进口，除非代理机构保持的储备得到外汇的支持，否则，要做到这一点是不可能的。

这种通过政府的代理机构出口产品的做法，会使政府承担风险和责任，而这种风险和责任是许多人都希望避免的。政府只需与出口产品价格成反比改变征税，就可收到差不多同样起稳定作用的效果，而不会使销售渠道受到影响。这样做最直接的方法就是直接对出口征税，但也可通过调节进口税，或调节其他任何税收来实现，尽管这种方法不那么有效。直接的方法只是当价格上涨时，征收的出口税也急剧增加。比如说每吨价格 100 镑时出口税为 0，当价格为每吨 100—150 镑时，价格每增加 1 镑，每吨的出口税就增加 10 先令，价格超过每吨 150 镑，则价格每增加 1 镑，出口税就增加 15 先令。如果还想获得更加精确的稳定效果，价格超过每吨 100 镑时所征收的出口税可参照价格跌至低于每吨 100 镑时的相应补贴定出。

实际上，绝对的稳定既达不到，也不可取。要想准确地预测出未来价格的发展趋势是不可能的，而且应当允许世界价格的变化对那些在国际贸易中起重要作用的商品的产量产生某种影响，这是可取的。此外，还有管理方面的问题也使那些组织欠佳的政府难以实行这类稳定计划而又不遇到麻烦。但在一定程度上与世界

范围的波动脱钩却是大多数国家所能够做到的，更多的国家并没有试图减少国内的波动，阻止他们这样做的原因与其说是现有手段存在技术上的困难，不如说这些国家出于政治上的原因，不愿在经济繁荣时对本国的发展加以抑制。只有当经济繁荣时消费受到相应节制，衰退时才能维持不下跌，因为只有在经济繁荣时储备了外汇才能在经济衰退时用来维持进口。而目前这些国家中的大多数国家在经济繁荣时开销无度。有关在此时应征重税的建议遭到强烈抵制。即使真能征以重税，各国政府也很可能将其用于扩大自身开支，而不会将其留作储备金，并用外汇来支持这些储备。而这样做是很合算的，因为任何一笔外汇在经济衰退时所能购买的进口商品都要比在上一次经济繁荣时所能买的要多(这是因为价格下跌)。认为欠发达国家如果愿意的话，能够使国内经济完全不受外部波动的影响的意见是错误的，但是如果这些国家有决心的话，在避免经济繁荣和经济衰退时期最极端情况的发生方面，它们是大有可为的，这一点却无疑是对的。

以上这些意见只适用于使欠发达国家的经济不受出口商品价格变化的影响，而不适用于出口商品数量的变化，一些国家在经济衰退时期也不减少其出口额，而是能卖到什么价钱就卖什么价钱，剩余存货都集聚到那些消费国家去了。在另一些国家，产量的下降仅仅是因为价格下跌，因此如果国内物价稳定，出口额在经济衰退时也可保持不下降，但是，并非所有国家的情况都是如此。在一些其他国家，只有政府保证买下可出口的商品并将其储存起来直到出口市场复苏时为止，才能在经济衰退时维持住这些出口货物的产量。如果做不到这一点，产量将减少；如果这种商品是通过雇

佣劳动生产的，失业人数就会增加。一些欠发达国家的政府确实很大胆，在出口需求降低时储存这些商品。如果市场很快复苏，存货可在经济繁荣时销售一空，这样做则可望获得大笔利润，但如果市场迟迟不复苏，政府被迫在价格依然很低时处理掉存货，这样做同样则有可能遭受重大损失。在价格长期趋于下降的几十年间，事实证明奉行这种政策是很危险的，而在价格趋于上升的几十年间，奉行这种政策则是有利可图的。但是当经济衰退开始时，有谁能说得清这到底是暂时现象，还是价格长期下跌的开始？

欠发达国家使本国经济获得相对稳定的最大希望在于比较先进的国家正试图控制本国经济的波动，和使国际贸易更为稳定。在这些领域，政策仍然未定，带有试验性质，但是当前似乎有充分理由相信，在不远的将来，经济增长将不会像在刚刚过去的那些日子里那样无规律可循。

（四）长期性停滞

在许多国家的历史上，都有过先是数十年或数百年蓬勃发展，继之以数十或数百年相对停滞的情况。实际上，在有些情况下，这种衰落竟是如此彻底，致使整个国家从此人迹皆无。富饶的平原与城市变为沙漠与一片废墟。有时，人们可以用自然现象来解释这些变迁，如发生地震，火山爆发或发生洪水；有时是由于政治原因，发生革命，爆发战争或仅仅是由于治理不善。这类原因我们将在下两章里谈到。另一些原因是基于以下这种主张的，即在某一个国家的经济经历了一个或几个世纪的飞速增长之后，投资必然要下降，对此我们将在本章的最后几段里加以简要的阐述。

除了自然现象和政治外，支持长期停滞不可避免性的论点是以下列因素为基础的：技术、心理、垄断、收入的分配、人口和国际竞争。

从技术出发的论点假定技术知识的增长率下降。在过去的几个世纪中技术改进的速度变化很大，这一点毋庸置疑，尽管人们承认要确切衡量这一概念是不可能的。用每年登记的专利作为对近几十年的衡量标准已受到怀疑。一些工业国每年人均专利登记数确有增长速度放慢的趋势，但并不能由此就推断技术知识的增长也更加缓慢。这也许是因为办理专利诉讼所需费用不断增加，从而减少了专利制度的利用，或者是由于发明者的文化程度提高，减少了那种有个不值一提的小玩意也去办理专利的情况，或者是由于规格的进一步标准化以及由于成批生产的产品占据主导地位已经没有什么必要再去搞一些仅仅是变变花样的发明，或者是由于在技术上物理、化学比奇巧的机械装置更加重要，研究小组比单个的发明家更加重要，因此尽管发明仍以和从前一样的规模继续进行，但专利的数量却减少了。除了专利的数量之外，认为今天技术知识增长的速度低于 70 年前无疑是没有根据的。即便在知识的增长速度明显降低的那些历史时期，由于这种现象不能只从科学技术本身去寻求解释，因此也不能被看作是造成长期停滞的一个单独原因。科学发明的用武之地并没有缩小，有待于发现的领域实际上是无穷无尽的。同样，没有理由认为人类头脑的学习能力从生物学意义上说一代不如一代(但见第六章第一节(一))。因此，如果知识增长的速度不如过去快，我们必须找出人类不那样重视增长知识的原因。答案也许在于政局不安定，因此减少了资本

家对生产性投资的兴趣；或者在于阶级结构发生变化；或者在于自然灾害；或者在于因政治因素和垄断而使相互之间更加保守秘密，或者由于前一自然段中所列举的诸因素中这个或那个因素。因此，我们必须把技术的停滞主要视为更普遍的社会弊病的一种症状，而不是其原因。

从心理学出发的论点认为人们态度发生变化是对增长过程本身的一种自然反应。有一个学派认为在人类社会中，重视物质的时期与重视精神的时期交替存在，周而复始。因此当人们在长达几十年的时间里狂热地致力于物质条件的改善之后，他们会对经济增长及其条件感到厌烦，会重新采取较为冷静的思考态度。这一学派的一些成员认为，社会上占支配地位的小群体在一个时期是这种生物类型，在另一时期则被另一个不同的生物类型所取代。如果仅从这个意义上说，实际上会发生生物变化。但是人们也可以设想，从事发明创造的动力消失，使社会进入一个漫长的最杰出的人才不致力于科学或发明，或者从另一方面说，其努力一无所获的时期还有其它原因。但由于我们不具备对这些心理现象加以评价的手段，所有这些都纯属推测。这些我们已在第三章第5节(二)中讨论过了，在此不再就此多说什么了。

从垄断出发的论点是以下列两种说法为基础的，即垄断使投资减少，和垄断的程度随着经济的增长而提高。我们已经在第三章里讨论过第一种说法，并看到了认为它正确的理由。第二种说法则较有争议，用来支持这一说法的论点有两个：首先，有人说技术进步使一般公司的规模长期扩大。一般公司在相继的每个世纪内不断扩大是有其技术上的原因的，就这个意义来说，这个论点无

疑是正确的，但不够充分。为了证明垄断不断扩大，人们必须说公司规模比市场规模扩大得快，而这一点并不明确。由于运输的实际成本长期趋于下降，而人口趋于增加，所以长期来潜在市场的规模趋于扩大。市场的规模从乡村扩大到世界。这种趋势虽受到关税和货币方面的限制的影响，但我们在这里不能说存在着什么长期的趋势，这些限制时而扩大，时而缩小，如果我们回顾过去若干世纪的经济史，我们所能说的差不多只有这些了。

其次是有人认为，金融资本家势必占主导地位。根据这一论点，“在开始阶段”，典型的资本家是一心致力于自己的工厂，致力于生产和销售自己工厂产品的实业家，而在“最后”，在资本家中占主导地位的是金融家，这些人也许从未进过工厂，但他们致力于创立控股公司、企业兼并、联合公司、子公司和其他金融帝国。因此，即使在技术发展不足以实行垄断的地方，金融家们略施计谋照样会产生垄断。可以认为这些金融资本家的崛起是必然的，因为是他们，也只有他们，爱钱如命，唯利是图。农民爱土地，因此也就容易在自己的土地上过多地投资而使自己破产。同样，实业家也非常爱听自己机器的轰鸣；喜欢自己的雇员，产品，或者一砖一石，并在某种程度上让情感影响自己在金融方面的聪明才智。只有那些经营货币的职业金融家才爱钱如命，并且因此才免于落入其他人难以逃避的陷阱。因此，这种论点认为，对工业的控制权将不可避免地转到金融家手中，此外，随着市场扩大到全球，金融家之间的垄断安排也将成为世界范围的。实际上，这种论点是一些人在专门研究了德国工厂工业的兴起之后提出的，在德国，银行在实行工业主义方面所起的作用比其他国家大得多。这种论点是自相矛盾

的。人们可以说，“开始时”工业筹措资金依赖于资本市场。实业家很容易落入金融家手中，但是在资本主义的“后期阶段”工业以未分配利润的形式产生大量储蓄，资本市场比较起来不是那么重要了，实业家也不那么依赖外界的支持了。随着工业的发展，情况非但不是工业落入金融投机家之手，相反，情况似乎是工业企业的管理者变得越来越不受外部金融家的控制了。

撇开这些推测不谈，我们无法回避一部分工业企业多年来确实被垄断这一事实。这对于所有工业企业来说也许确实是一种自然趋势，只不过有的工业企业比其它工业企业受这种趋势的影响更大。一个明显的因素是我们已经提到过的逻辑增长原则；每一种新兴的工业都要经历一个高速发展的时期，在取代其前身之后，又会进入增长缓慢的时期。当它进入增长缓慢阶段时，与市场相比，大公司要扩大比较容易；如果大公司不把小公司完全排挤出市场，他们至少得奉行一种自己活也让别人活的政策，因为他们明白市场增长较为缓慢时，任何争夺市场的斗争都必然要付出很高的代价。这是工业可能从发明家手中转到官僚手中的阶段，是管理人员接管的阶段，是重要的技术革新结束的阶段。但是，符合每一个工业部门实际的情况不一定符合整个经济的实际。因为新兴工业不断地相互提出挑战。如果一个工业部门多年后被垄断，失去了对革新的兴趣，这也许正是它会被某个生产出竞争产品的新兴工业取而代之的原因所在。只要新产品不断涌现，那么即使各个工业部门变得更加垄断化，在新人的管理下的整个经济也不会那样。

但是也可能发生这种情况，经济变得更加垄断化首先并不是

由于企业家的行为所致，而是由于社会对这种行为所作出的反应所致。竞争制造出了自己的敌人，因此辩证地看也可能将自己扼杀。竞争使弱者、效率低下者、因循守旧者和倒霉者受到损害，由于这些人的人数远比与他们命运相反的人多，因此要组织许多人对竞争观念抱敌对态度是比较容易的，对经济增长的作用心怀不满的首推农民、小商贩、手工业工人和小实业家。熟练工人也因其技术不断受到技术革新的威胁而充满敌意。因此，经济增长刺激了各类同业公会和工会的建立，其目的在于用施加垄断压力的方法来抵制各种变革。它们还得到了政治家的帮助，这些政治家毫不犹豫地通过立法，保护在他们看来是大多数人的利益免受被他们视为仅是富于进取精神的少数人的利益的侵害。当今的哲学家们也使他们的哲学适应似乎是时代的需要；牧师们呼吁回到中世纪的"平衡的"社会；经济学家发现并抨击竞争论点的缺陷；律师们则寻找法律上的漏洞，使垄断协议得以通过。在这场论争中，竞争的观点并非注定要失败，因为人们已经尝到了经济增长的成果的滋味，这个事实本身就使人们意识到：普遍利益与局部利益并非一回事。尽管如此，增长给自身带来了如此巨大的阻力，以致在有些情况下它们同样有可能产生放慢革新和重新投资速度的作用。

下面让我们再来研究一下以随着经济的增长收入分配方面的变化为基础的那些论点。我们先研究一下理论，然后再研究一下事实。如果在充分就业时，分配的变化使得消费欲望与国民收入相比有所增长，那么我们可预料结果将是用于投资的资源的比例相对下降，从而导致国民收入相对停滞。但是，认为消费倾向的加强会刺激投资，储蓄的不足可通过发放信贷加以弥补的观点是可

以争论的。因此,面对持续的通货膨胀(其间无疑有时会发生衰退,这种衰退有助于维持人们对于货币价值的信心),必须维持投资的水平。相反,人们也一直在争论说,如果经济增长的结果就是相对于消费的储蓄额增加,那么,随着收入的增加,一个国家将会发现越来越难以处理其储蓄,并且极易受到长期萧条的影响。在本章前面几节(第二节(一)和第三节(三))中我们已经谈到了这些论点,并且看到由于这些论点是以假定消费与投资之间有较为固定的关系为基础的,因此不能按表面价值接受。但是,指出下面这一点是合适的,那就是正像维多利亚时代大多数经济学家把储蓄不足视为对他们那个时代经济增长的主要威胁一样,也许大多数当代经济学家也认为储蓄过剩更有可能阻碍美国经济的增长。

如果再让我们看看事实,那么我们要问的一个有关问题是:既然高额利润与高额储蓄是互相联系的,那么随着国民收入的增长,利润会发生什么情况?在本章的前面一节中,我们已经看到,在经济增长的各个阶段,当劳动力可从其他经济部门以不变的实际工资吸收到经济的资本主义部门来时,相对于国民收入的利润就增长。一旦资本积累赶上以前从农业、家庭服务业、小商小贩,由女性组成小家庭、临时性行业或增长的人口中获得“剩余”劳力时,工资就随资本积累的增长而增长,没有任何证据说明在这个方向或那个方向不可避免地会发生长期变化。在早期阶段,利润的增长并不抑制投资,而是恰恰相反鼓励投资。既然可得到劳动力,资本积累也并不改变资本与就业劳动力之间的比例,因此利润率也不会出现下降的趋势。在随后的阶段,当劳动力紧缺时,如果革新没有不断提供投资的新机会,利润率将下降。更多的经

济学家(亚当·斯密,李嘉图,马克思和凯恩斯等)曾预料在这一阶段,利润率将下降而不是上升。与当今流行的观点截然不同的是,这些人中的大多数认为这将抑制而不是刺激投资。在经济发展史的早期阶段,利润也许会因此而下降,但在过去的100年间似乎并没有出现利润率长期下降的情况。这里同样要对政府的行为加以考虑,如果政府有什么长期趋势的话,那就是对利润征税,并刺激消费,但是在“成熟”的经济里这会抑制投资还是刺激投资有待于进一步讨论。

事态的发展也未能实现卡尔·马克思的另一预见,即无产阶级的日益贫困。在马克思的理论体系中,尽管知识的增长和资本的增加,使生产率得到了提高,但实际工资仍然保持在仅能糊口的水平上(周期性的波动除外)。技术进步的所有好处都为资本家所享有。资本家的利润与工资相比相应增长。我们已经看到,这种分析适用于资本主义的早期阶段,但并不适用于资本积累赶上了劳动力供应的资本主义后期阶段。马克思同时还预料工业日益垄断化将通过使小资本家破产并取而代之而使资本家的队伍缩小,无产阶级的队伍扩大。这将增加失业后备军,使工资水平受到威胁并扩大各阶级之间的差别。就阶级差别而言,实际情况恰恰与此相反,经济的增长产生了一个庞大而多样化的中产阶级。事实上,中产阶级在很大程度上消除了社会差别,以至在先进的工业社会几乎人人都自认为属于中产阶级的这一部分或那一部分。此外,按照马克思的理论,机械的扩大应用将代替劳动力,并造成不断增加的技术失业。所有这些因素加到一起,加剧了工人阶级的苦难,工人阶级不断受到只能糊口的工资和失业人数不断增加的双重压

力的刺激，而且由于阶级差别的意识日益强烈而团结一致，总有一天他们会揭竿而起进行成功的革命。由一场革命结束一种社会制度，这种可能性始终存在，而不论这种革命究竟原因何在。在资本主义制度的后期阶段工人的生活更舒适了，而不是像马克思所预言的那样更加悲惨；然而马克思认为这种苦难是革命的原因也同样可能是错误的。在所有的资本主义国家的经济中，与 100 年前相比，工人阶级现在都享有更大的经济与政治权力。谁也不知道他们会如何行使这种权力：他们也许会接受资本主义制度，仅对其加以改良（如实现更大程度的社会稳定，或向弱者与不幸者提供社会保险）；他们也可能由于限制主义，过度征税或有损信心的敌对言行而摧毁这一制度。谁也无法预见，有哪种经济制度不会因为内部意见分歧而发生停滞，导致这种结果的可能性始终存在，并且是经常产生的。另一方面，收入分配与内乱之间并无明确的联系。因此，即便我们能够预见与工资相比利润将发生什么情况（而这一点我们无法做到），我们还是不能就此推断这将使社会更加协调或更加意见不一。

我们现在来看看另一些论点，这些论点是以对人口随着经济的发展将发生什么变化这一点所做的预见为其基础的，在这方面也存在着相互对立的不同学派。根据一派的观点，经济增长必然引起人口增长，而人口增长又反过来使自然资源枯竭，森林被砍伐，土壤遭侵蚀，矿物被采挖一空，实际上产出可能减少，人们可能死于饥荒，否则就必须以不利的贸易条件增加食品的进口来应付人口的压力。那时人口与资本流向条件比较好的地区，国家陷入停滞状态。历史上有过许多这样的例子，例如 19 世纪后半叶人口

与资本从英伦三岛的外流。但是,并不能认为人口必定增长到自然资源的极限,正如我们在下一章中将要看到的那样,死亡率的长期下降不久就使导致出生率下降的社会力量发挥作用。因此,在国家出现任何意义上的人口过剩之前,低出生率和低死亡率之间实现平衡并非不可能。

正是这种可能性使与之对立的学派感到不安。根据这一派的论点,经济的增长必然随即引起人口增长速度放慢,甚至出现绝对下降,从而引起难以应付的后果。不论是由于经济变得更加缺乏弹性,还是由于人们不像以前那样勇于承担风险,经济变得不那么富于竞争性,还是由于投资机会减少,他们担心这些后果将导致经济的长期停滞。

经济变得更加缺乏弹性是由于每年新进入劳动市场的劳动力减少。在任何一种经济制度中,供求关系总在不断变化,因此行业和职业之间必须进行劳动力的再分配。如果这种再分配意味着让一部分人改变他们已经从事的工作,而不仅仅是把新就业的人吸收到那些最需要他们的职业中去,那么进行这种再分配就较为困难,因此,预计每年都吸收大批新劳动力的行业比每年吸收劳动力比较少的行业的经济更富有弹性。这一因素的重要性可能被夸大了,但是在任何情况下,在任何一个提供相当充分的就业机会的经济中,都有大批的劳动力流动。那些据说缺乏劳动力的行业之所以缺人,往往是由于留不住雇来的劳力,而不是由于无法招到足够的新工人。当然,任何经济都会发现,不同职业之间突然进行大规模的劳动力转移都是困难的,例如由战争,或战后余殃所致的那种转移,但是仅就平时所要的一般边际转移而

言,每年招收或不招收大量的劳动力是否会对局势产生很大差别,这一点颇值得怀疑。

还需要再加以说明的是,在一个稳定的经济里,投资风险增大的问题。在一个人口年增长率为2%,实际收入增长率亦为2%或更高的国家里,是不会在投资上犯大错误的。如果企业家对任何一种行业的投资多投了10%,这种行业会暂时陷入萧条,但是在5年或更短的时间内,需求就会赶上供给,并有某些缺货利润可赚。资本的自然贬值使供应减少,收入与人口的增加则使需求增加,这两者使投资方面的失误得以纠正。如果人口不增长,失误只能靠资本的贬值和人均收入的增加来纠正,那么这将是个长期、痛苦的过程,因此,一切投资的风险也就更大。这把我们直接引到了第三个论点。如果不鼓励承担风险,那么经济就会变得不是那么具有竞争性。企业家们会比在需求一直在迅速增加的经济中更急于就分享市场作出安排。承担风险的减少与垄断的扩大这两种因素都阻碍了投资,因此也促成了长期的停滞。然而人们也可轻而易举地反过来论证说,当市场不再扩大时,争夺市场的斗争将激化。依靠演绎出来的论点无法得出明确的结论,而且也没有适当的论据可以做出明确的判断。

由于人口增长速度放慢减少了投资机会,因此预计投资也会下降。为了安置增加的人口需要部分投资:新的住房,新的农业区,新的道路,更多的交通设施,更多的工厂等等。因此,当人口增长率下降时,投资机会也相应减少。但是,关于人均收入增长率是否下降的问题切不可与保持充分就业的问题混为一谈。如果困难仅仅在于人们的储蓄超过了使人均资本保持不断增长所需要的水

平,那么这个困难可通过增加消费,不鼓励储蓄等措施加以克服。政府可增加影响储蓄的税收种类,减少影响消费的税收种类,或者用剩余的储蓄扩大它自己在住房、道路、医疗设施等等方面的开支。只要措施得当,人们可以预期人口增长率的下降会使人均收入增长率提高,因为一些资本不再需要用来安置增加的人口,这些钱现在可用来增加人均资本。在另一方面,如果人均资本增加,资本的利润率将下降,除非有大量的革新涌现,而这可能影响人们投资的意愿(如果人们认为投资取决于高消费,而不是取决于高额利润,如果利润率的下降提高了与利润有关的其他收入,从而促进了消费的倾向,他们就会更愿意投资)。关于长期增长的大多数论点最终回到革新的源源涌现上来,回到是否有理由认为源源涌现的革新会枯竭。

因此,有关人口的论点是不能使人信服的,我们无法满怀信心地说,在发展的后期阶段人口的增长将超过资源的增长。恰恰相反,危险也许在于发展的后期阶段将导致人口数量稳定或下降。对于这种威胁一旦成为现实将会有多大的危险,我们同样不得而知。表面上看起来,我们希望人口增长率的不断下降可使人均资本增长得更快,但是我们不能全然无视使经济变得日益缺乏灵活性和垄断更加扩大的可能性。

最后让我们看看国际竞争。根据这种论点,“老牌”国家在经过一段时间后必然会丧失它在国际贸易中的地位,因此,或者由于利润下降,或者由于向新崛起的国家投资更有利可图,对老牌国家的投资率下降。“老牌”国家由于国际贸易格局的改变可能会丧失其地位。正像发现美洲那样,新的贸易路线会使这些国家丧失其

在地理位置上的优势。技术进步可能破坏对其矿物或其他得天独厚的自然资源的需求，例如对智利硝酸盐的需求就发生过这种情况。除了世界贸易格局发生的这些变化之外，"老牌"国家在公认的贸易中的领导地位可能输给新崛起的对手，如果这种领导地位仅仅是建立在把革新置于优先地位这种基础之上的话。因为其他国家迟早会掌握这些新技术，而当它们一旦这样做了，"老牌"国家就会丧失其垄断地位、较高的生产率和超额盈余能力。因此，只有当一个国家在引进新思想方面仍然站在前列才能保住其以革新为基础的领导地位，但这种领导地位难以保持。考虑到与自然资源有关的需求的变化，以及几十年保持技术上的优势如何之难，因此没有一个国家在国际贸易中保持领导地位的时间超过几十年这一点也就不足为奇了。从投资与国民收入的比例下降这个意义上说，失去领导地位不一定导致经济停滞，但是如果伴之以不利的贸易条件，或者导致投资被吸引到海外的新兴国家，那么将完全可能产生这种结果。英国的人均产量增长率自 1870 年以来似乎一直低于 19 世纪前 75 年的水平，一些人用上述原因解释这一现象。在第六章中我们将就国际竞争做进一步的论述。

因此，由于长期增长，一个国家可能会落入许多陷阱；它可能对物质的东西感到厌倦，它的企业家可能会表现得缺乏竞争性，它的公众可能会设置种种障碍阻止变革，收入的分配可能变得不利，它可能耗尽其自然资源，可能丧失它在国际贸易中的地位；它或者会智穷才尽，再也拿不出什么革新成果来。除此之外，一个国家还可能遭受自然灾害，或毁于战争，内乱或治理不当，而所有这些因素没有一个是必然要发生的。另一方面，当一个国家有可能落入

这样多的陷阱时，一此国家过去曾落入其中的一个或几个陷阱也就毫不奇怪了。谁也无法预见某一国的投资率何时开始下降，不论是几十年还是几个世纪之后。但是我们对过去4000年经济史的知之不多的一点知识似乎完全证实了这样的预测，即长时期的增长到适当时候将被增长缓慢、停滞、甚至下降所取代。

第六章　人口和资源

在这一章中，我们首先探讨资源、人口和产出之间的关系，第二步探讨资源、人口和人与商品进出国际边界的流动之间的关系。

第一节　人口和产出

（一）人口的增长

经济的增长对人口的增长有什么影响？马尔萨斯对这个问题的回答从他在世的时候到现在一直使人们争论不休。他说，第一，日益提高的生活水平将引起人口增长。第二，人口的增长将超过粮食产量增长的速率。所以，第三，人口的增长总是为生活资料的限度所制约。第四，因此他的主张概括起来就是，粮食增产能力的增长，必将使人口增长到这种能力的极限。不管怎样，这些都曾是马尔萨斯原来对这个问题作出的答案。在后来的说法中，他比较强调，只要人类有意节制生育，就有可能打破人口增长和粮食供应之间的联系。更确切地说，这种退步有损于他的理论的光辉，从那以后，追随他的一些人已不大愿意接受他的理论了。另一方面，原来的说法也从来没有为人们完全接受，因为始终有人怀疑这种论点所依据的每一个论据。

让我们首先探讨一下日益提高的生活水平对人口自然增长的

影响。要解决这个问题,必须分别探讨对出生率的影响和对死亡率的影响。

在世界史的大部分进程中,出生率和死亡率都很高,两者几乎相等。确切的统计数字在时间上距今不很远。在当代最原始的国家中,死亡率高达4%,在这些国家里,无论是经济方面还是医疗方面的进步都尚未发生重大作用。这一数字有很大一部分是由于儿童大量死亡造成的;在原始的条件下,近半数的儿童活不到十岁就死了,这几乎占死亡率的一半。我们从这一数字推算不出历史上死亡率有多高。有些国家比其他国家体质强一些(如不大容易患疟疾),而且饥荒、战争和传染病的发生也一定使每年的死亡率很不一样。尽管如此,在漫长的历史上,死亡率必定平均在3—4%左右。因为人口增长得非常之慢,出生率也必定是在差不多同样的水平上。据认为,公元1年到1500年,世界人口递增率每年不超过1‰,所以出生率只比死亡率高一点点,因为要考虑到突发性灾害会造成死亡率大起大落。

国与国之间的出生率也不一样。在西欧国家,从有记载的时候起,出生率很少超过35‰的,而在亚洲或拉丁美洲,出生率超过40‰则十分普遍。一种可能的解释是结婚比较早。在以只有两三个孩子为时尚的社会里,晚婚对出生率可能没有多大影响,但是在不实行节育的社会里,晚婚必定有重要意义,因为生育能力是随着年龄的增长而下降的。另一种解释是单身妇女的百分比各有不同,产生这种情况的部分原因是成年人口的两性比率各有不同,另一部分原因是婚姻风俗不同。印度和爱尔兰是当前的两个极端;在印度,年到45岁尚未结婚的妇女只占1%,而爱尔兰的相应数

字是 26%。在西欧大部分国家，15—20 岁的妇女从来没有结过婚，其部分原因是因为成年妇女的人数超过成年男人的人数；虽然这个数字并非总是这样高，但是看来总比亚洲和非洲的相应数字高出许多。如两国已婚妇女的生育率相同，要是一国的所有妇女都结了婚，出生率是 40‰，而另一国有 20% 的妇女没有结婚，后者的出生率将比较接近 32‰。人们必须考虑到单身妇女非法生孩子，还要考虑到未婚妇女如果结婚的话，其生育率比那些实际上结了婚的妇女的生育率低这种可能性；尽管如此，单身妇女多，再加上晚婚，就足以说明欧洲的出生率为什么不超过 35‰ 的原因。

没有表明出生率随着经济增长而日益提高的证据；倒是有表明出生率下降的证据。在马尔萨斯的时代，有些作者倾向于认为出生率随着经济发展而提高的看法，没有实行节育的社会的情况大概是结婚年龄随着经济条件的改善而下降。结婚率确实随着经济周期而有起有伏的，但是在比较长的时期内，没有表明结婚年龄在经济发展的初期阶段下降的证据。这种论点对 18 世纪英格兰和爱尔兰的情况是适用的，但是拿不出证据来支持这种论点，而且正像我们马上就要看到的那样，爱尔兰人口的变动情况很容易解释，无需援用出生率的变化。按目前我们的认识，最合理的结论看来是，在发展的最初阶段，一切影响都集中在死亡率方面。

死亡率看来在三个阶段有所下降，或者换句话说由于三组因素而有所下降。第一，死亡率下降是因为粮食供应得到改善，这或者是由于产量增加了，要不就是由于分配改善了。以爱尔兰为例，那里的人口从 1700 年到 1840 年增加了三倍，主要因素是由于种植马铃薯而使粮食产量增加，每英亩马铃薯提供的粮食要比以往

从谷物中获取的粮食多得多。在另一些国家，主要因素则是分配得到改善，这是由于战争停止了，粮食贸易开展起来了，建设了比较好的交通网。如果不进行贸易，交通不便，每个地区所需要的粮食要靠本地区自己供应，如果当地作物歉收，那就可能意味着饥荒和死亡，哪怕本国其他地区的粮食充足也无济于事。所以，在那些全国每个地区的雨量年年变化很大的国家，要是交通不发达，就可能发生严重饥荒，单是建设了交通网，即使这些国家的粮食产量没有什么变化，也可能使死亡率大大下降。

经过了这一阶段的国家可能使它的死亡率降低 10 点多。这就意味着，如果一个国家的出生率不变，它的人口将开始每年上升 1%，70 年内将增加一倍，140 年内将增加三倍。爱尔兰的情况似乎就是这样。爱尔兰的情况是由于结婚年龄非常之低还是由于生育率非常之高，就没有必要去说明了。那里的情况完全符合 35‰ 左右的出生率，同由于普遍食用马铃薯而使死亡率下降到 25‰ 有关。同样，印度和非洲人口的增长完全是由于贸易、交通和消除当地的饥荒所致。印度和非洲某些国家的人口在过去 50 年里以 1% 的年率增长，这同 40‰ 的出生率和 30‰ 的死亡率是一致的。这些国家的死亡率仍然很高，因为它们进入医疗改善的阶段还不久。

医疗阶段有两个，这两个阶段在欧洲是相继出现的，但是这两个阶段在世界上的其他地方往往是同时出现的。其中一个阶段是采取公共卫生措施，消除传染病。另一个阶段是把医疗方便广泛普及到家家户户。推广有疗效的药品所需的时间比普及公共卫生工作所花的时间要长，因为它所需的资源要多得多；要建设医院，

要训练和向全国派出开业医生。欠发达国家进入这一使它们的死亡率下降的最后阶段的还很少很少。但是很多国家已进入第二或者说公共卫生阶段，在这阶段中，严重的传染病——瘟疫、天花、斑疹伤寒、霍乱、伤寒、疟疾、黄热病(以及最后还有结核病)——已被消灭。在这第二阶段中，死亡率再下降 10 点。如果出生率还是 40‰，人口每年将增加 2%，每 35 年增加一倍。斯里兰卡、埃及、毛里求斯、西印度群岛以及非洲和拉丁美洲的许多国家已经经过了这个阶段。印度才刚刚进入这一阶段，这就是它的人口为什么现在每年仅增加大约 1.25% 的原因；在一个很短的时间内，由于公共卫生设施的扩大，预料印度将消灭霍乱和疟疾以及现在那里流行的其它传染病，如果印度的出生率不下降，那么它的人口每年将增加 2% 左右。

到第三个阶段，死亡率将下降到 10‰ 左右，是多还是少，取决于人口的年龄结构。这是由于人人都能得到医疗照顾的结果。如果出生率还是 40‰，人口每年将增加 3%，在 25 年中将增加一倍。有些社会已达到这一阶段，如波多黎各，另一些社会已接近于这阶段，如斯里兰卡。

我们从这一分析中可以看出，首先把人口增长直接同粮食供应联系起来未免太武断。粮食供应对人口增长可能起制约作用，但是粮食供应的改善不是死亡率下降的唯一原因。粮食供应的改善仅仅在最低生活水平时起作用，而且在这种水平上，粮食供应的改善不过使人口每年增加 1%。如果这就是要解决的全部问题，那么粮食供应在很长一段时间里可能赶上人口的增长。然而事实是，死亡率由于医疗改善而下降的那一部分甚至比由于粮食供应

改善而下降的那一部分还要大。

但是，不管人口是因为粮食供应还是因为医疗改善而增长，马尔萨斯断言，这种增加到时候必定由于粮食供应不能增长得那样快而告结束。19世纪发生的事件已经证明他的这一部分分析是没有根据的。我们掌握的最可靠的估计数字说明，在第一次世界大战爆发之前的半个世纪或更长的时间里，世界粮食供应量的增长率每年略低于2%，而世界人口每年仅增长0.7%左右。据我们所知，欧洲、美洲和澳大利亚的工人阶级的饮食有了很大的改善，畜产品的消耗量相应地大大增加了。马尔萨斯过高估计了粮食供应的改善会引起人口增长的速率（他说是3%，但任何欧洲国家都没有接近过这样的速率）。他曾考虑到了不断增长的人口只有用开垦新土地的办法才能养活自己这种可能性，但是他没有预见到这在19世纪将以多快的速度办到；而且他还低估了每英亩土地产量可能的年度增长率。然而，这样说决不是贬低他提请人们注意的这一问题的重要性。如果说在19世纪没有哪个国家达到了3%的人口增长率，那么在20世纪有好几个国家达到了这样的增长率；而且新土地并不是开垦不尽的。

有人认为，如果死亡率从40‰下降到10‰，世界将很快陷入一片混乱，除非出生率也下降到同样的程度。对于这种论点，没有必要详加论证。这种论点并不完全取决于关于粮食供应的种种论据。关于粮食供应的论据现在具有重要意义，可是在往后的世纪里可能不成其为问题。世界目前的承担能力有多大，无人知晓。按照对饮食和生育力的不同假设，所做的估算也不同。目前人口大约有25亿，最低的估计是，在使用目前农业技术的条件下，这是

能够为之提供一份适当饮食的最大人口数目了；这就是说，如果把现在尚未开垦的一切可耕地都耕种起来，结果是仅仅够把各地的饮食标准提高到欧洲的水平。另外的估计是，假设按目前饮食的平均水平，则有供应多达 100 亿人的能力。作这种估计的困难有一部分在于对比如说位于北纬 30 度和南纬 30 度之间的世界热带地区灌溉不是那么充足的土地的最后承担能力有多大不能肯定。这一地区有数百万平方英里的可耕地，年降雨量为 25 到 40 英寸，大部分集中在一年的几个月里，旱季很长，在这期间，植物枯死，土地龟裂。19 世纪发生在欧洲的农业技术革命，适用于终年有雨、从来没有受过酷热烘烤的土地。在欧洲和北美富有成果的技术，在热带地区并不全能直接应用，而且照样搬用反而会造成损害，譬如机械化会使水土流失。由于人口增加，人类可能不得不解决的一个大问题是怎样最有效地利用现在人烟非常稀少的这几百万平方英里的土地；现在我们没有把握，这些土地是否很快就会证明是产量很高的呢，还是继续长期对世界的粮食供应作用甚微。

哪怕对当前世界的能力作最充足的估计，余地也不大，因为按目前的增长率，世界人口在一个世纪多一点的时间内将达到 100 亿。不过，世界的承担能力也时时在增长。在最先进的农业国家，每英亩的产量长期来一直在增加，每年增长的幅度从 0.7% 到 1.5% 不等(最落后的国家具有最大的技术可能性)。对今后 30 年世界供养自己的能力感到担忧是理所当然的，在这 30 年中，人口和粮食可能是你追我赶地竞赛，看来这是十分可能的。但是，人人都在猜测，我们生产粮食的技术在 30 年以后将发生怎样的情况。举例来说，如果我们不仅懂得利用植物的果实而且懂得利用植物

的叶子,世界提供食物的能力将不知增加多少倍。又如,1954 年曾报道过光合作用已在实验室完成,如果这在经济上是大规模可行的,粮食将足以养活任何可以想象的人口。

因此,关于粮食的论据同对空间的探讨是相辅相成的。我们可以学会用氢原子制造食物,生产出几乎是无限量的食物,但是我们对空间准备怎么办呢?地球陆地总面积,包括沙漠、冰层和山脉,只有 5600 万平方英里。假设我们分配给每个人仅仅一平方码作为容身之地。那么,如果世界人口每年增加的幅度小到 1%,从现在起也只有在 1120 年内还有容身之地。也许 1120 年以后,人类将再一次寄生海洋,或者用摩天大楼把地面覆盖起来,或者从氢原子中合成更多的土地,或者把别的星球变成殖民地。对这个问题不予理会是可以的,其理由或者是将来会发生某种新情况,或者是我们无需为后代烦恼。但是如果对这两种遁词一个都不接受,甚至连我们当中那些最喜欢由我们的同胞作伴的人都会认为,世界人口在今后 1000 年每年以 1% 的速率增长是不可取的。一旦死亡率降下来,那么如果人类要在由我们目前的星球的陆地面积所限定的范围内舒舒服服地生活下去,出生率必须下降到同样的程度,这一点是必然的。

除了这些全球性的考虑之外,那些正经历高出生率和低死亡率的个别国家,必须为此付出巨大的经济代价。首先要负担抚养儿童的费用。15 岁以下的儿童仅占英国人口的 20% 左右,而 15 岁以下的儿童却占波多黎各人口的 40% 左右。英国的比例确实太小了一点,以致难于保持人口的稳定。另一方面,波多黎各的比例却是加在成年人口身上的相当大的负担,它因此不得不把本来

可以用来提高成人的生活水准的时间和资源投到抚养孩子身上。我们将会看到,把这种情况看作是一种负担大概是说明为什么在死亡率下降之后出生率往往早晚也会跟着下降的最重要的原因之一。出生率和死亡率不平衡的另一个代价是人口不断增长对人均产出的影响。有少数几个国家仍处在利润不断增加的阶段,在这个阶段,人口越多,对制造业来说就意味着公用事业的设备和设施利用得越好。这些国家主要是在非洲和拉丁美洲(见本章第一节(二))。不过,这些国家为数很少。在世界上的大多数国家,人口增加必然使人均产出减少,除非为新手从事劳动提供额外的资源而把资金花光。这种资本本来可以用于筹集资金和提高现有人口人均产出的。我们没有把握,到底需要多大的资本才能防止生活水平下降而不管人口增加多少。如果我们按 4:1 的资本—产出比率,那么,一国的人口如果增长 1%,这个国家为此需要的纯投资占国民收入的 4%,人口如果增长 2%,纯投资占 8%,人口如果增长 3%,纯投资占 12%。如果我们记住最不发达国家每年只能安排 5% 的国民收入作为投资,那么可以清楚地看出,要是这些国家放手让它们的人口每年以 2% 或 3% 的速度增加,它们的生活水准必定下降。

幸运的是,现有的证据说明,死亡率下降到一定的时候将使出生率也下降。我们对这一点还没有绝对的把握,因为我们确实不像我们了解死亡率下降的原因那样了解出生率下降的原因。在过去的 100 年中,有些欧洲国家的出生率已从 35‰ 左右下降到 15‰。这种下降有些是由于未婚妇女数量增加,有些甚至可能是由于晚婚,但是最大部分是由于不愿意生孩子。我们不知道造成

这种不愿意生孩子的原因是什么。我们推想并且认为，这是在出现经济增长过程以后不可避免地随之而来的现象，因此在一切国家经历同样的过程时都会出现这种现象，但是我们不能肯定事情一定会以这样的方式发生。

设想出生率下降是由于对生孩子的态度发生了变化，不仅仅是由于有了节育新方法，这种看法还是相当有把握的。这种看法之所以有把握有两个原因。第一，出生率下降在使用新方法之前就开始了。法国的出生率在19世纪一开始就已开始下降，其他欧洲国家的出生率从19世纪中叶开始下降，而新的节育用品到那个世纪末才有。第二，甚至到今天，很大一部分成功地实施节育的人并没有使用现代用品。他们使用的方法是圣经上记载的方法，是经过久远的年代为人类所熟知的方法。如果说节制生育在两个世纪之前没有实施，其原因并不是人们不知道怎样去做，而是他们不愿意这样做。当然，一旦改变了态度，有这种经过改良而且比较方便的新方法可供使用就能使更多的人们愿意实施节育，但是如果不改变对生育孩子的态度，这些方法肯定不会推广得这么迅速。

是什么原因使得态度发生这样的变化呢？最重要的原因大概就是因为死亡率下降了。在一个出生的孩子有60%活不到成人的社会里，如果一个普通家庭希望有三个孩子长大成人，它必须生八个小孩，其中平均有五个要在孩提时代死去。现在，当生孩子没有限制的时候，每个母亲平均生八个孩子差不多就达到了人类生育力的极限，所以照这样的死亡率水平，不加限制的生育对一个普通家庭来说有两三个孩子长大成人就足够了。不加限制的生育不会使出生率大大超出40‰。所以，如果死亡率在40‰左右，即使

让妇女能生多少孩子就生多少孩子，人口亦只能勉强保持。这样，生孩子就成为了传宗接代的一种宗教义务，生育力最强的妇女享有崇高的荣誉，受到高度的尊重，而不生育却为人所不齿。到死亡率下降的时候，这种态度自然而然地改变了。因为儿童成活的多了，生这样多的孩子就没有必要了。就人口的稳定性来说，如果一生能活到68岁，出生率和死亡率只要保持在15‰左右，人口就能保持稳定，这相当于平均每个家庭只有两个多一点的孩子。人口迅速增长的坏处迟早会使国家的领导人看清楚，主张生孩子越多越好的宗教戒条被抛弃了。许多原始的社会非常之幸运，它们的死亡率在40‰以下，它们采用种种措施控制人口，包括生孩子之后两年内禁止性交、打胎，甚至溺婴。（爱尔兰采用很晚结婚的办法，全国有四分之一的妇女根本不婚嫁。）父母也改变了他们的态度；如果有人希望有三个孩子长大成人，再也不需要生八个孩子了。早先，能把这么多的儿女抚养好似乎是了不起的，但是由于能够生养10个孩子的人数迅速增加，对这种成绩的新奇感和荣誉感消失了，如果粮食供应不上、工作难找或没给他们留下什么土地的话，就尤其如此。人们开始感到，养这么多孩子很不利，对节育方法逐渐关心起来。如果这样分析不错的话，那么可以认为，随着时间的推移，死亡率下降以后，出生率会自然而然下降。人口每年增长3%只是暂时的现象——但是暂时仅仅是相对而言的，因为大家庭的坏处明显到使社会改变态度也许要经过两三代人的时间。

还有别的因素在起类似的作用。妇女的地位有所改善，这是由于妇女受教育和妇女在家庭以外就业机会扩大的结果；这使得一些妇女把生孩子看成是她们一生中的一个临时阶段，她们很快

就能自由地把时间用于做别的事情。然后其他事情增加,要人们有时间去做。经济增长意味着有更多的收入用在享受方面,这样的享受要花时间。特别是家庭以外的娱乐活动增多了,如看电影和到海滨旅游。19世纪有些属于低收入集团的妇女,要是没有佣工帮助料理家务,除了上教堂以外很难离开家门一步;而现在,她们要求有多得多的行动自由。有时有人说,节育的秘诀是给家家户户装上电灯,以便让一家子人在晚上有许多事情可干,而不是天一黑就上床睡觉,但是不要把这种说法当真了。人们利用时间的方式增加,其意义并不是使生孩子的机会减少,而在于使抚育孩子更加成为一种负担。另一个变化是,养育孩子的花费更多了;再不能在七、八岁时就把他们送出去劳动了,而必须让他们上学读书,读到十五岁或更晚些时候。在西方世界,对孩子的态度在过去两个多世纪里也起了变化,对儿童时代的关怀备至盛行起来。在17世纪或17世纪以前,对孩子并不那么高度重视,他们能长多大就算多大,不多加照顾。然而,在现在,在儿童时代培养个性被看作是最重要的。父母们感到为每个孩子尽心尽力是一种本分,照应不过来就不要有那么多的孩子则是一种相应的义务。经济增长也促进社会流动。随着社会流动,有些父母渴望让他们的孩子受到他们负担得了的最良好的教育,使他们的生活有一个尽可能好的开端,以便孩子们将来能够爬到社会的上层;这也使抚养孩子的费用增加并使生育孩子的数目减少。特别引人注目的是,社会地位不断上升的人比那些社会地位没有上升的人养育的孩子要少;虽然很难说这是因为那些希望自己的地位上升的人发现"轻装快步"容易呢,还是因为那些孩子比较少的人上升更容易呢?这一切的

原因是人类的行为更有理智了;人们不再把孩子们看成是“上帝的恩赐”;他们认为他们有权为他们自身的享受来计划自己的生活,不要超过计划的孩子。曾是宗教和道德的一个课题的问题,变成为寻求方便和要深谋远虑的问题。这些因素中的许多因素都同城市化——妇女受教育的人多了,在家庭之外就业的人多了,利用闲暇的机会多了,儿童的就业机会受到限制,社会流动性增大了,生活方式更加理智——有关,所以农村的出生率往往高于城镇是不足为奇的。

所有这些因素都是经济增长的成果,所以说得出经济增长使出生率下降并使原来为经济增长所破坏的平衡得以恢复,这样的结论看来是合乎道理的。这一分析同使人口政策制订者发生分歧的一个争议有关。一派的意见认为,如果你希望使出生率下降,就要集中宣传新的节育方法。另一派意见则认为,除非首先改变对生孩子的态度,否则这些方法不会得到采用。态度的这种改变是由经济增长引起的。因此,降低出生率的办法就是要集中力量发展经济。这显然是一场虚伪的争论。人们需要把所有作料都放入这个馅饼:要使社会领袖们转而相信高出生率的种种危险,这样各种清规戒律和宗教法令就会反对高出生率,而不是赞成高出生率;要迅速提高生活和教育水准,这样妇女们就会发现孩子少一些就是方便;要对节育方法作广泛的宣传。需要在各条战线上同时采取行动。

这当中哪一件事要办都不容易。劝说社会领袖们给予正确指导也许是最容易的任务了。如果人口每年只以1%的速度增长,一千年后将仅有立足之地。这一事实是容易理解的,特别会为近

一二十年在欠发达国家掌权的人们所理解，他们多半具有西方唯理主义的观点。神职人员比政界人士要更困难一些，在这些问题上采取强硬态度的唯一教会是罗马天主教会，即使这个教会也赞同对家庭有所限制，条件是不得使用现代的节育用品。东正教各大教派关于这个问题没有明确的教义，在每一个教派中，都有一些宗教领袖表示赞成节制生育。任何出生率最高的国家都还没有节育的紧迫感，但是这种紧迫感可能到来。不管怎样，节育运动风行全欧洲，宗教界和官方都未提供赞助。

在不开化的社会开展宣传就不像在西欧那样容易了，有些社会的妇女是大门不出二门不迈的。此外，西欧使用的用品，与较为贫穷的国家的人民收入相比是昂贵的，从居住条件和他们的生活方式来说也不方便。因此最好发明一些价钱比较便宜或使用比较方便的节育形式。这就是从事节育工作的人士目前非常关心能不能制造一种没有副作用的避孕丸的原因。关于这一课题的研究正在积极进行中。

提高生活水平是一切任务中最困难的任务。如果人口每年增长 1.5%，我们能够确定的最低目标就得是使总产量每年提高 2%。这样只有在 140 年以后才能使生活水平提高一倍，而西欧和美国的生活水平提高一倍仅用了 40 年到 80 年的时间。但是总产量每年提高 2% 并非是轻而易举的事情。它要求把大量资金用在教育和其他公共事业上，目前的资本形成增加一倍，并在信仰和制度方面要有许多变化。人口如果增加 2—2.5%，产量就得增加 3%，这甚至更难于达到。产量每年增加 4% 是美国从 1870 年到 1930 年达到的极限，这是由于它有唯物主义的眼光和制度，把巨

额经费用在了资本和教育方面。没有迹象表明铁幕这一边的欠发达国家开始采取量每年提高2—3%所要求的那种果敢措施。也没有任何迹象表明，比较发达的国家认识到这一问题的严重性，以致愿意为解决这问题作出适当的贡献。如果提高生活水平是使出生率下降的一个必要条件，看来人口问题还要存在一段漫长的时间。

欠发达国家的人口问题比欧洲曾经存在过的问题更加尖锐，因为欧洲每年的人口增长率从未接近过3%。（在马尔萨斯的时代，美国人口的年自然增长率可能如他所说为3%，相当于约50‰的出生率，20‰的死亡率；但是50‰的出生率要求每个母亲平均生8个以上的孩子，而这是人类生育能力的极限。）欧洲国家的人口增长率比较低，其部分原因是变化开始时这些国家的出生率是35‰左右，而不是40‰到45‰左右。另一部分原因是欧洲国家的死亡率下降得非常缓慢，以致在死亡率下降到最低水平之前，出生率已开始下降了。欧洲把死亡率降低20点用了一个多世纪的时间，近来有些其它国家在40年或不到40年的时间里就达到了这一目标。因为在出生率对不断下降的死亡率作出反应之前需要经过一些时间——在欧洲，死亡率下降了半个世纪或更长的时间之后，出生率才开始下降——死亡率迅速下降可能使它下降到10‰，而出生率仍为40‰，因而可能造成人口的大量增加。增加越多，要抑制这种增加就越费力，因为为提高生活水平所需的总产量的增长率也越大。另一方面，欠发达国家的出生率开始下降时，将像死亡率那样比西欧的出生率下降得快，这不是不可能的。出生率下降10‰在法国用了70年时间才完成，瑞典和瑞士用了40

年,英国和丹麦用了 30 年,而在从 1924 年到 1936 年的 12 年间,保加利亚的出生率从 40‰ 下降到 26‰,波兰从 35‰ 下降到 26‰,捷克斯洛伐克从 26‰ 下降到 17‰,日本从 35‰ 下降到 27‰。在这些年代里,什么事情都比 19 世纪发生得快。

虽然鉴于上述原因,有些比较贫困的国家的人口问题确实非常严重,但是认为人口的增长,无论是实际的增长还是潜在的增长,是这些国家的生活水平提不高的主要原因则是不确实的。譬如,印度的人口目前每年增长 1.25%。这一增长率比美国目前的人口增长率还要低,而美国的人均产量却每 40 年增长一倍;而且这一增长率并不比 19 世纪欧洲的人口增长率高,当时欧洲的生活水平却大大提高了。如果说日本从 1880 年起,能使人均产量每 25 年增加一倍,那么尽管人口增长,亚洲或非洲的其他国家同样能够做到这一点。日本的自然资源并不特别丰富;正相反,它的煤炭和矿砂比印度要少。今后二三十年内的人口增长率对于经济的增长可能并不是一个不可逾越的障碍。在人口每年增长 2% 的情况下,要提高人均增量,比之人口每年增长 1% 时更为困难,但是这些国家提高人均产量的主要障碍不是人口的增长率,而是这些国家的资本形成率低得太多,仅为 5% 左右。如果这些国家每年投资 10—12%,它们的人均产量就会提高,这种情况本身就会使出生率下降,从而使人口增长率降低。

限制家庭人口的做法一旦流行,它就会像其他的时尚一样不胫而走;这就是说,社会地位最高的阶级最先采取这种做法,然后下层也跟着采取这种做法。所以,处于过渡时期的社会始终表现出生育力同收入和文化程度成反比。从论证“随着人们收入(或文

化程度)的提高,他们的生育力下降"这个意义来说,上述说法有时候被解释为对马尔萨斯的某种回答,这是不正确的。除了过渡期间之外,这种相互关系是否存在是令人怀疑的。没有可靠的证据可以证明,在稳定的社会中,富人的孩子比穷人的孩子要少,无论是在出生率很高的时候——如在 18 世纪的欧洲和当代的印度——还是在出生率很低的时候——如在当代的法国。虽然必须承认,有某些证据证明,升入社会地位最高的阶级的人往往是生育较少的社会成员。

属于过渡时期的和由生育的阶层差异造成的另一个现象是害怕智力下降。如果社会地位最高的阶级有最高的智力,而且生育的孩子比较低的阶级要少,那么就可以说社会的平均智力必定下降。那些否认较高的社会阶级有较高的智力的人对这种论点提出非议,他们比较多的财富为他们受比较好的教育提供了保证,但是他们的天赋并不一定优异。这一争议由于缺乏可以接受的证据而一直没有深入下去。除了阶级差异之外,有证据证明,在每个社会阶级里,大家庭的孩子的智力测验成绩不如小家庭的孩子好。有人解释说,这种情况意味着,智力比较发达的社会成员最可能限制他们家庭的人口,这种解释再一次引起人们对社会的平均智力必定下降的担心。然而,也许同样说得通的是,家庭人口少的孩子比较聪明,这仅仅是因为他们的父母能给予他们每一个人以更多的个别照料,并且因为他们能在更大程度上模仿他们的双亲和同他们的双亲斗智。而大家庭的孩子们却多是同其他孩子玩耍。

不管人口是继续增加还是下降,使得一些优生学家同样感到不安的是他们预料由于死亡率下降而出现的问题。这些优生学家

争辩说，死亡率高的时候，那些没能活到生儿育女年龄的人或没有来得及有个大家庭就死去的人，从生物学上来说在更大程度上比在死亡率低的时候死去的人要低劣；所以他们得出结论认为，如果死亡率低，连续几代人的平均生物学素质就不如死亡率高时连续几代人的平均生物学素质高。有人认为死亡率高时活下来的青年人从生物学上来讲一般比死亡率低时活下来的青年人优秀。这种论点并非人人都同意。正如我们已经看到的，死亡率高同近半数的孩子出生后活不到10岁就死去有关，这些死去的孩子占了死亡率大约一半。有没有理由认为，死去的一半在体质上一般不如活着的一半健康，在智力上不如活着的一半机敏，或者说他们的死亡是由于生活条件恶劣、照顾不周或偶然发生流行病等有关因素造成的呢？现代的社会千方百计地使许多成年人活下来，否则他们会在竞争性的斗争中死去，因为他们临时生病或身体不适、因为他们患精神病或神经错乱，或者因为他们懒惰、没有责任心或愚笨使得他们没有谋生的能力，这肯定是事实。这些特点有些是生物学上遗传的，有些则不是。关于这些问题的可靠结论有待于对素质的优劣下更明确的定义，以及更明确地了解每一种素质对生物学遗传所依靠的程度。

死亡率的下降还引起其他更富有过渡性的问题。死亡率下降的一方面影响是活到60岁以上的人的比例提高很多。如果60岁是正常的退休年龄，这就意味着分享年轻人产出的老年人人数增加。提高退休年龄只能部分地解决这个问题，因为哪怕把退休年龄提高到70岁，70岁和70岁以上的人数在平均估计寿命为68岁的稳定人口中也是非常多的。另一方面，这个问题的重要性通

常被夸大了。因为虽然老年人人数由于死亡率下降而增加，但是我们必须估计到由于出生率下降，儿童人数下降得更多。譬如，英国15岁到64岁的人口所占的比例，在过去一个世纪里已从60%左右上升到70%左右；这是由于儿童人数下降了，但是比之过去出生率高的年代，所占比例仍将高出许多。这些变化仅仅是过渡性的，因为如果人口和死亡率稳定下来，所占的比例也将稳定下来。如果人口稳定，人人都活到75岁，那么15岁到64岁的年龄组将占总人口的67%。只有出生率急剧上升，年龄为15岁到64岁的人口才可能再度降到占60%的水平以下。

除了同增长率暂时有关的困难以外，也还存在着同人口数字的稳定有关的担心。正如我们已经看到的，预言长期停滞的人们担心，在人口稳定的情况下，经济可能变得不那么灵活了，投资机会可能出现不足(第五章第三节(四))。除了经济上的这些担心，还必须加上有些人在政治上的担心，这些人渴望他们的国家，无论是为了防御还是为了侵略的目的，拥有大量的、越来越多的人口。

出生率一旦开始下降，就会正好下降到使人口保持稳定的水平，这不是不可避免的。西欧有几个国家，出生率在20世纪30年代曾下降到这一水平之下，虽然此后在其中大部分国家已上升到稳定率并超过稳定率。同样，我们不能肯定，出生率在欠发达国家是否会下降到在欧洲已经达到的那样的低水平。如果要在死亡率低的情况下稳定人口，那么孩子不少于两个不多于三个必须成为风尚。在20年代的欧洲，只要一个孩子曾经成为风尚(按这样的水平，人口必定下降)，但是现在这不再流行了。亚洲、非洲或欧洲的风尚可能已变为有三个或四个孩子亦未可知(按这样的水平，人

口将在大约一个世纪内翻一番)。目前,这些风尚看来主要是由关于个人方便的想法决定的,其特点一方面是爱孩子和家庭生活,另一方面是养育孩子花钱多,很麻烦。当前讨论人口问题的一大好处是,这种讨论可能使得父母们把社会问题考虑进去,因为如果养育少于两个或者多于三个的孩子成为流行的风尚,就会引起社会问题。我们或许应在教育妇女和未婚少女方面做多得多的工作,让她们意识到存在这个社会问题。

总之,我们能够看到马尔萨斯修正他原来的理论是多么正确。认为生活如何决定人口增长率是不符合实情的。在处于人类历史上出生率和死亡率都高的阶段的社会中,这种认识是完全符合实情的,但是一旦人类懂得要控制出生率和死亡率,这种认识就不符合实际情况了。人类的历史随之进入一个新时代,在这个时代中,我们的命运已掌握在我们自己的手里。人类可能因为我们没有足够的孩子而绝种,要不人类也可能由于生存条件容许而使自己繁衍到这样一个阶段,在这个阶段,要是我们还是局限于在这个星球上生活的话,我们将仅仅有立锥之地。我们将朝着这种方向中的哪个方向走,谁也不知道。

(二) 规模和产出

我们讨论经济增长对人口多寡的影响,将直接导致人们有时提出的下一个问题,即按国家的资源有多少人口才算合适?

这基本上不是经济方面的问题。譬如,也许有人会问,要使人均产出提高到最大限度人口有多少才算合适。对这个问题,没有多大希望找出确切的答案,因为产出取决于许多其他因素,但是这

个问题是有根据的，有意义的。然而，不能设想，适度的人口是使人均产出达到最大限度的人口。一个国家也许宁可要比这更少的人口；其原因据说是作为一个小国有种种好处，人民精悍，全国较容易团结，没有对外的政治责任；要不就是因为不喜欢人口赖以增长的过程——移民或者要有许许多多的孩子。另一种情况是，有的国家也许希望有超过达到最大人均产出所需的人口，因为人口多对防御或侵略都有价值；或因为想在世界事务中发挥重大作用；或因为愿意收容移民，特别是逃避宗教或政治迫害的难民；或因为喜欢同其他民族一起相处，特别喜欢同大量的孩子相处。因此，人口多少才算适度的问题所引起的问题，远远超出经济分析的范围。

我们只限于从经济方面来考察有时候使用“人口过剩”这个词的四种不同的意义。第一，如果一个国家人口较少而人均产出较高，这个国家可说人口过剩。第二，有时候这个词只不过意味着，要是没有进口的粮食，就养活不了那么多的人口。第三，这个词在某种极端意义上是用来表示，国家的人口同国家拥有的资源相比，国家人口太多，以致人口的变化不会对总产出产生任何影响。最后，这个词还有某种含混的意义用来表示，一个国家正以超速度消耗无法补偿的资源。让我们先来解释这最后一个意义，因为正如我们将要看到的，它不会使人们得出积极的结论。

其他情况如果都一样，人口的多少将决定矿物资源消耗的速度。我们消费的石油、煤炭、铁、锡或其他矿产品越多，地球表面留下来供将来使用的东西越少。我们能不能定出这些资源消耗的“适当”的速度呢？

保护资源引起三个不同的问题。第一，在耗尽一种资源的时

候,我们能不能创造另一种具有同等价值的资源?第二,为了慢一些耗尽这种资源,要付出多大的代价?第三,同我们自己的消费要求相比,我们对后代的消费要求要重视到什么程度?此外,在回答这些问题时,我们必须分清任何一个国家的情况和整个世界的情况,因为一方面随随便便耗尽自己的矿产资源,同时又希望将来能从别处进口,这样做对一个国家行得通,但是目前对整个世界行不通。

我们先以耗尽一种资源以便创造另一种资源这种情况为例,如果我们考虑一个国家的情况,我们就能十分清楚地看到这一点。一个生活水平低的国家,如北罗得西亚或马来亚或特立尼达,可能发现自己拥有在世界其他地方极为珍贵的某种矿产资源。如果它不肯耗尽这一资源,它的生活水平就仍要保持很低。另一方面,如果它开发这一资源,它就有可动用的资金来改善它在其它方面的资本设备。有更多的钱可以花在教育、改良农田、灌溉设施、公用事业、研究以及勘探新资源或为其他资源找新用途等方面。因此,一个国家的矿产资源用光以后,这个国家将来在求生存方面反而可能处于有利得多的地位:一种资源已被转换成另一种资源。当然,情况并非永远是这样。收益往往被浪费掉,或主要用在经常性的消费上,所以一旦资源枯竭,一无成绩可言,而且经济陷入停滞;这是以前的矿业城镇和本来矿产丰富的某些国家的一种通病。收益也常常归某个其它国家所有;外国股东们可能在采矿收益中占最大份额,并利用这些资金来改善他们本国的资本设备,而不去改善矿产品产国的资本设备;开采工作也许由移民来做,他们一涌而进,开采他们能够开采的一切,到矿产枯竭的时候,他们就移居国

外,留下一堆烂摊子。有些资源正在枯竭,开矿可创造与这些资源具有同样价值的资源,但是除非国家坚持把很大一部分收益用于投资新资源(包括教育),否则上述情况是不会出现的。同样,新资源并不总是代替得了老资源。拿一个发现自己拥有煤炭或铁矿砂的原始国家作例子。这些资源都是建立大工业的基础。这个原始国家也许没有能力建立这样的工业,因为它的人民缺乏必要的教育与资本。所以它可能暂时决定出口它的矿石或煤炭,作为赚取用来增强它的生产能力的资金的手段。但是,如果它出口矿石和煤炭,那么到它能够在这些基础上建立工业的时候,可能就没有矿石和煤炭了。特别是有了这两种矿产品,要作出以下决定并不总是容易的,是应当把它们作为资金的来源现在就出口呢,还是把它们作为本地工业的基础保存到将来不知什么时候。

当我们从个别国家的水平谈到全世界的水平时,也出现了非常相似的困难。在耗尽一种资源之后,人们可以创造具有同等价值的另一种资源,这种情况只有在非常有限的意义上才是符合实际情况的。在过去的两个世纪里,虽然矿产资源迅速消耗,但是我们的知识大大丰富了,我们的生产能力大大提高了;如果我们把地下的矿藏留给后代而没有留给他们如何利用这些矿藏的知识或他们将要继承的一切其他科学知识的话,他们是不会受益的,这是事实。但是,如果他们没有同时得到可以应用这些知识的资源,大量的知识对他们有什么用呢?这种知识也可能使他们能发现新资源或者为以前被认为是没有什么用处的东西找到新用途(直到不久前铝矾土和铀还只不过是两种“石头”而已)。知识甚至可能使得他们能用空气合成他们所需的一切,用氢原子来制造。换句话说,

我们现在耗尽资源如果是对我们的子孙后代做了什么坏事的话，那么很难估计这种坏事有多么严重。他们可能情况较好，因为作为交换我们能把知识和其他资本留给他们；要不他们可能咒骂我们没有远见，就像有些中东和北非国家的人民现在可能想咒骂他们的祖先那样，因为他们的祖先毁掉了那里曾经存在过的森林，由于没有森林，沙漠的面积扩大了。

我们消耗资源的速率也是由比较审慎地使用资源的代价所决定的。譬如，在采矿时，有各种纯度的矿石。用同时开采低品位矿石的办法，从某一片土地中获得更多矿石始终是可能的。同样，采伐森林时可以破坏得多些，也可以破坏得少些，复种时可以细心一些，也可以不那么细心。确切地说，对农业也是一样。在大部分国家，一定必须保持土壤的肥力已成为一条道德法律(有时候甚至使用法律制裁)。这决不是普遍的态度。恰恰相反，在许多国家，轮作仍然过于普遍，那就是说如果我们耗尽这块土地的肥力，没有什么关系，因为明年我们可以转到另一块土地上去种；如果土地在休耕时能够复壮，那么情况同矿产是稍有不同的，但是事实上，用这种办法使用的许多土地已失去它们所含的矿物质，甚至失去了它再造腐殖质的能力。在所有这些事例中，付出一些代价，是能够使自然资源得以保护的，无论是绝对的还是仅仅在比较大的程度上加以保护。商业用户用收益来衡量这种代价；用低品位矿石的价格来衡量开采这些矿石的成本；衡量复种森林，或较为有选择地砍伐木材的成本；采取水土保持措施的成本。如果社会不接受这种判断，它要有诱导或实行比较谨慎地利用资源的办法。诱导主要是采取补贴方法的形式，促使比较完全地使用资源；现在南非政府

使用的对金矿征收矿区使用费的办法;或对植树给予补贴;对耕种低产土地给予补贴;对采取水土保持措施给予补贴等措施就起这种作用。另外的办法就是制订法律规定比较仔细地使用资源,规定复植或水土保持标准,对破坏这些标准的行为予以惩罚。

所有这一切都有这样一个问题,就是我们这一代人应当为未来做些什么?为什么我们现在不应当利用我们所想要的一切,让子孙后代自己去谋生呢?为什么认为他们未来的幸福比我们现在的幸福更为重要呢?譬如,就说人口问题吧。假设一个国家有足够供100亿人口一年消耗的煤,为什么让2000万人消耗500年倒比让5000万人消费200年要好呢?或拿水土保持的情况来说,如果我们现在为此目的投入足够的劳动力,那么我们留给后代的土地的条件不仅像我们已经见到的那样好,而且还要好得多。但是为什么我们要为他们付出这些代价呢?或者说,在这件事情上,为什么我们现在要对我们在自己的有生之年不能充分享受其成果的项目投资——例如为了获得水电对拦河筑坝进行投资呢?这些问题是无从回答的,除非从我们尊重人类传宗接代的延续性这个角度来考虑。我们大部分人都有一种感情——这种感情是一种固有的本能,还是我们学到的某种东西,这不好说——这就是我们社会的未来是重要的,具体说我们每个人,笼统说我们这一代人,都应当为了子孙后代牺牲一些眼前的舒适。这种牺牲应当多大并没有衡量的尺度,因此对"什么是消耗资源的适度速度?"这个问题没有客观的答案。每个社会都必须由自己对这些问题作出决定。

在我们对当前的产量和当前的人口之间的关系进行调查以后,我们所处的地位就更加安全了。人口和人均产量之间的关系,

是一个一方面有专业化优势和大规模生产的经济，另一方面比较集中和大量使用自然资源的不经济问题。人口越多，实行专业化的机会也越多，不仅对人员，而且对厂家和工业部门都是这样。“劳动分工受市场大小的限制”。诚然，不论国家大小，国际贸易的存在在某种程度上使专业化成为可能——实际上，从另一种意义上讲，国家越小，专业化的程度通常越高。但是由于有许多活动是对外贸易无法提供的——住房、个人服务、国内运输等等——所以将来国内专业化越扩大，国内市场也越大，这仍然是符合实际的。此外，对外贸易有它自身的不利条件和不稳定性，使它同国内贸易相比较时削弱了吸引力。所有这一系列论证同样地适用于大规模生产的经济。这种经济有时候可以通过生产出口产品而得到保证，但是在许多情况下(有些公用事业)，产品是不能出口的；而且无论如何，因为对外贸易的风险比较大，对国内市场实行规模经济的可能性比在投资者不得不依靠国外市场来销售其大部分产品的条件下更大。

从一个大市场得益最多的工业部门是公用事业和一些用金属进行生产的工厂，在金属生产的初期阶段尤其如此。公用事业——运输、电力、煤气、自来水——在人口变得稠密起来时，其经济性显示得非常明显，因为公路、管道和传输线，比过去得到更充分的利用。总起来说，除了装配厂之外，制造消费品和机器的工厂企业很快就达到最佳的规模。享有最大的规模经济的工厂主要是从事金属矿石加工的工厂和那些制造基本化学品的工厂。同样，如果一个国家大得足以支持一系列的其他工业部门，哪怕一般的工厂规模不大，大部分工业部门也能从在这个国家的经营中获利，

因为各企业无论是作为原材料、部件和劳务的来源，还是作为中间产品或副产品的买主，都是互相依赖的。另一方面，在农业和采矿业中最快出现规模不经济。随着人口的增加，有必要耕种不那么肥沃的土地，或对肥沃的土地更加进行精耕细作，无论是哪一种情况，结果都是收益减少。

因此，一个国家在不减少收益的情况下所能负担的人口，要看它的自然资源是否适合它成为一个金属制品和重化学产品的制造国，或者取决于它们是否基本上适合于它从事农业生产。如果属于前者，这个国家可能继续得到越来越多的收益，不怕人口大量增加，而如果是后一种情况，出现收益越来越少的日子就会早得多。我们也看到一种自相矛盾的情况，一个国家的人口与它的农业资源相比，可能是人口过剩，但是与它发展工业的能力相比，人口又不足。有些很小的国家，像牙买加和毛里求斯，它们面临的问题是，与农业相比，它们的人口实在是太多了，而同时要支持范围广泛的工业发展又太少。

因此，也不能单单因为一个国家靠它自己的土地养活不了它的全部人口，就说它人口过剩。这是有时使用这个词的另一种意义。如果国际粮食贸易不可能进行或非常费钱，或者如果人们主要从军事战略角度来研究这个问题，这的确是一种有益的意义。在西欧，如果我们把每个儿童作为一个单位包括在内，如果我们把三英亩草地大致折算成一英亩可耕地，那么养活一口人大概要一英亩土地。在美利坚合众国，饮食标准大致相同，但土地的生产力低得多，因此养活一口人要两英亩多土地。其他国家的状况一方面取决于它们的饮食标准，另一方面取决于生产力。所消费的畜

产品(肉类、奶、黄油等等)数量的多少起很大作用,因为从土地来说,这些产品的成本是很高的。譬如,印度消耗的热量不到欧洲人均消耗热量的三分之二,摄取的蛋白质只有一点点,但是这被土地的生产力比较低抵销了;因此印度大约用五分之四英亩土地就能养活一个人。

如果有进口粮食的可能性,那么农地的负担能力在确定人口的最大限度应是多少时将不再是决定性的。一个国家也许能够用集中力量发展其他更有价值的技术和资源的办法来增加它的收入,并且可能有意撂荒土地和进口粮食,虽然它如果必须养活自己的话也能养活自己。一个没有足够的土地养活自己的人口的国家,如果它有其他的资源和技术,也可能人口不足,因为人口的进一步增加会使人均产出增加。这并不是说,一个国家只要能够从事制造业或一些别的活动,人口就不会过剩,因为如果比较少的人口显示人均产出比较大,在制造业和农业或别的活动中人口过剩是非常有可能的。这一段要说明的问题仅仅是,在判断一个国家是不是人口过剩的时候,人们必须把一切活动考虑进去,而不只是考虑农业资源。

然而,个别国家仅仅因为它不能养活自己,确实不一定就是人口过剩,而同样的论点并不适用于整个世界。正如我们已经看到的,对世界当前的承担能力的估计在 25 亿人到 100 亿人之间,按目前的增长率(每年 1.25%),世界人口在一个世纪多一点的时间里将达到 100 亿人的最高数字。另一方面,我们生产粮食的技术时时在改进。农业先进的国家每英亩土地的产出过去已经证明大大增加了,而要预见未来技术进步的速度是极不可能的。世界人

口比全世界每英亩土地的产出增长得快,这一事实使得许多人更加重视这样一个论点,即对任何国家来说,依靠进口粮食都是危险的。譬如,他们认为,如果英国的人口不超过2500万,英国的前途会稳固得多,理由是,以这样的水平,人口将多得足以实际上耗尽公用事业和制造业的所有大规模经济,同时又少得足以将对外部粮食供应的依赖减少到很小的比例。不过,所有这些论点必定是以对极其捉摸不定的未来所作的推测为依据的。

还有必要说明,即便我们能够确定,如果人口减少譬如说20%,人均产出会增加,也不能因此认为,如果20%的人口移居国外或出生率下降,人均产出将会提高。对人口所作的这些比较是以假设人口的结构不变为基础的,就是说老人和青年的比例、男女比例、熟练和非熟练人口的比例都保持原样。但是,由于人口发生变化,人口的结构也将改变,而且并不是总是往好里变。我们已在本章第一节(一)中讨论过过渡问题。

人口过剩这个词的其余意义是指这样一种情况,一个国家的人口已经很多了,如果再增多,产出也不会增大了。这个词的第一个意义的极端形式就是这样。按第一个意义来讲,人均产出因人口增加而下降,但总产出增加;这样说来,总产出也并没有增加。天啊,人口过剩的这种极端状况,人们并不是不知道。这从依附于某些经济部门的人数过多,特别是当佣人、小商贩、打短工和从事农业的人数过多这种情况是能够认识到的。佣人的人数膨胀是因为这种经济随每个人的需要而调整,使他提供尽可能多的就业机会;社会风气要求每个人如有可能就雇仆人,比较富有的社会成员的家庭必须雇用大批侍从,这些侍从的地位同一条看门狗差不多。

这种情况的一个极端的例子是巴巴多斯岛，据人口普查记录，那里16%的人是当佣人的。经营小商贩的人数也很多；市场上摆满货摊，每个商贩做不了几件生意，在闲聊中几乎不知不觉就把时间消磨掉了。此外，还有成批的看门人、临时园艺工人和其他只要可能就打零工的人，一般也许一星期干一天，或者干不到一天。在农业方面，种种现象表明农场的规模都不大；一般家庭耕种的地块很小，家庭成员用不着把全部时间花在土地上。人口过多主要表现在农业方面呢，还是主要表现在当佣工、做买卖和打短工方面呢，这要看农业是由雇工经营还是由农民经营。如果是用雇工经营(如在巴巴多斯)，受雇人数不会多于耕种所需的人数，多余下来的人必须要在农业以外的行业谋生。但是如果由农民经营，多余的人就要靠家庭农场生活，从事其他职业的多余人员可能为数很少。人口过剩国家的一般趋势是大地主把他们的土地租给农民收地租，而不是雇用农业工人耕种。他们这样做收入多，因为他们付给工人的工钱，比农民交租之后留下来的还要多。

已做过各种尝试来衡量这种绝对意义的人口过剩。衡量农村的多余人口，要看在作物、技术和所使用的设备一定的情况下，耕种一英亩土地估计需要多少从事农业有利可图的人员。有些作物比另一些作物费力得多；种植稻谷比种植小麦费力得多，种植甘蔗或茶叶比种植玉蜀黍、可可或橡胶费劳力。设备也会造成很大的差别，因为一个家庭使用锄头种地至多种三、四英亩地，如果使用耕畜和犁，可耕种10到15英亩地，使用拖拉机能种30英亩土地或者还要多。还要记住，对劳动力的需要因活路不同而不一样；有些作物犁地时需要劳力最多，而另一些作物收获时需要劳力最多。

因此，人口过剩的程度不能用一刀切的办法来估算，而必须按地区分别计算。在为欠发达国家的经济作这种计算时，用犁和耕畜种植100英亩谷物（不包括稻谷）所需要的劳力大约为14到20人。印度目前每耕种100英亩土地，有偿从事农业的人约为27人，经过这样详细的计算，可得出这样的结论，就是印度的农业人口中至少有四分之一的人力超过需要。这等于约有2000万人长期失业；所以这种现象时常被称作“隐蔽的失业”。这种现象在非洲和拉丁美洲很少见，而在中国、印度尼西亚、埃及和东欧的许多国家却屡见不鲜。

这种人口过剩，除经常浪费劳动力以外，还会使土地的肥力下降。一个原因可能是，因为牲畜吃得太多，人们养活不起牲畜，所以土地得不到厩肥。（印度农民养活不起他们现在所养的那么多的牲畜，但是因为宗教原因还是要饲养，不过土地并没有因此而受益，因为牲口粪有一半当作燃料烧掉了。）另一个原因是要使每一寸土地都得到利用的压力；本应留在森林中或应留下来用于水土保持的土地，现在都开垦了。还有情不自禁地要过量种植使土地贫瘠；一年当中收成太多，要不就缩短土地的休耕期。收益递减律说明，如果太多的人耕种太少的土地，劳动的边际产品将是负数，人们对人口过剩国家的这一特点太熟悉了。

既然有这样多的人口，明摆着的政策就是尽可能多地开辟土地以外的就业门路。这不仅是增加非农业产出的明显手段，而且也可能是设法增加土地肥力的必要步骤。如果能让一些人离开土地，使一些土地重新成为森林，再用一些土地来控制侵蚀和延长休耕期，农业产量肯定会增加，虽然不一定会马上增加。扩大一般的

农场主的土地面积也是可能的，但是这并不一定会使农业产量增加，因为亩产最高的多在最小的农场；不过，如果现在情况较好的农场能够多储蓄一些钱来投资改良他们的土地，农业产出可能增加。但是，要迅速扩大非农业就业机会来解决人口增加的问题，甚至使农业多余人口有所减少，也绝非易事。假设农村人口占总人口的70%，人口每年以1.5%的速率增加。那么，如果要减少农村的多余人口，非农业就业机会每年必须扩大5%以上。经济欠发达国家能以迅速工业化来使它们的农业人口绝对减少的，为数并不多。日本和苏联已设法这样做了，但是它们的工业发展速度同比如美国或德国比较，已经是了不起的了。

让更多的人离开土地去就业提供不了粮食；正相反，与供应相比，这将增加对粮食的需求。因此，任何这种政策都必须伴之以实施增加亩产的有力方案，办法是建立广泛的农业教学网，增加肥料的使用量，繁殖和分配良种，加强保持和分配用水以及日本的经验已经证明能够迅速增加农业产量的一切其它办法。但是这种政策还牵涉比这多得多的问题。在生活水平低的时候，家庭对制成品的需求量不大——按制造业产生的收入(即不包括所使用的原材料的价值)来计算，不到国民收入的15%，按雇用人数来说，甚至比这个百分比还要低。因此如果雇用人员生产制成品，很快就会达到许多制成品在国内市场出售无利可图的地步，所以如果要达到充分就业，多余的制成品必须出口。这是一切按其农业资源来说人口过剩的国家——英国、日本、埃及、德国、印度或其他国家——的共同命运，它们只有出口制成品换回粮食和原料，它们的全体人民才能谋生。所有这类国家的发展计划都必须规定努力占

领制成品的国外市场(如德国、日本),要不(像印度的“第一个五年计划”),它们就不得不放慢工业化的速度,让农村的多余人口照样留在那里。

要在世界制成品市场上占有较大的份额并非易事。金属商品和工程产品的市场一般说稳步扩大,但是其他商品的市场扩大得很缓慢,或在某些情况下(如纺织品),市场绝对缩小了。因此,煤炭和矿砂蕴藏量丰富的国家如想增加它们在世界制成品贸易中所占的份额,是比较易于办到的。另一方面,那些煤炭或金属矿砂很少而人口过多的国家,只能在销售越来越困难的商品(纺织品、皮革制品、制成小商品)方面进行有效的竞争。不过,这样说仅仅是为了说明,一个国家同它的自然资源相比,如果让它的人口过分增长,这个国家要为它的人民提供充分的就业机会和保证他们有过得去的生活水平,就将遇到很大的困难。

如此说来,能不能对世界上各种各样的国家当前人口不足或过多的程度得出结论呢?这是一个风险极大的课题,因为各个国家的资源不清楚,因为所知道的东西的潜在可能性随着新技术和新需求的变化而变化。然而,对于各洲的情况,我们妄作如下猜测也许是值得的。从非洲大陆还有渺无人烟的可耕地来说,从它由于当前人口稀少使得提供公用事业非常费钱来说,非洲是人口不足的;如果非洲有较多的人口,那么公路、电力、供水、铁路、医院和其他服务设施的人均费用将会下降,同时质量也能得以改善。非洲也有一些人口稠密的地区,如尼日利亚东部、肯尼亚的部分地区和在南非联邦的部分地区,但是从整体来讲,撒哈拉以南地区人口不足。拉丁美洲和澳洲在同样的意义上说或许都是

人口不足的，虽然对它们的渺无人烟可耕地的范围有多大更加没有把握。另一极端是亚洲人口严重过剩，虽然东南亚的有些地区并不是这样。时间也许会改变亚洲的天然资源的价值，新技术也许会使亚洲的土地生产出比我们目前能够想象的要多得多的东西，或者还有现在不为人们所知的新的大矿藏可供开发。然而，就当前所知，张着口要吃饭的人数使亚洲的生活水平很低，这是无可怀疑的。欧洲和北美的经济状况则处在这两者之间。这些地区的情况是能互为补充的，应当一起加以探讨。如果欧洲能像1939年以前的情况那样从北美得到廉价的粮食和原料，那么欧洲的人口并不过剩。考虑到加拿大新发现的资源，该国的人口可能是不足的。人们对美国的情况非常没有把握，大概它的人口既非过剩亦非不足。对欧洲和北美的判断颇费踌躇，这着重说明，要在一边是人口众多，从粮食和原料方面来说是不经济的，而另一边从制造业、公用事业和其他服务业来说又是经济的来进行衡量是多么困难。

（三）职业

人口的职业结构是随着人口的年龄结构、人力资源的性质、人口多少和人均实际收入的变化而变化的。

从人口普查这个意义上来说，“从事有报酬的职业”或“从事经济活动”的人口所占的比例，一部分取决于年龄结构，一部分取决于妇女就业的范围。要在国际上可比较的基础上计算从事有报酬的职业的人是困难的，因为要弄明白把农妇划在那一类不太容易。因此，对人口普查的结果始终要有所保留。不过，这些数字只要经

过调整,接近于可比的程度,看来从事有报酬的职业的人口比例约在 33% 到 45% 之间,较贫穷的国家处在这个比例的下限,较富裕的国家处于上限。

年龄结构很重要。15 岁以下的儿童占人口的 20%、还是占 40%,65 岁以上的成人是占人口的 5%、还是占 15% 关系甚大。所以青年人和老年人有工作还是没有工作关系也很大。随着经济的增长,在校儿童的比例和上学受教育的年数也增加了。退休年龄也趋于下降,因为保险和养老金计划扩大了。不过,尽管有这些因素,儿童的比例不断下降产生了这样的影响,如果我们只考虑男性,那么富国从事有报酬的职业的人口所占的比例差不多全都比穷国要高出许多。

从事有报酬的职业的妇女所占的比例,部分取决于成年人口中男女的比例,部分取决于妇女从事家务劳动的程度。这两个因素合在一起造成巨大的差别。在联合王国,从事有报酬职业的妇女人数相当于男人的 47%,而在成年男女人数几乎相等的美国,类似的数字仅为 33%,在妇女的机会受到很大限制的埃及,这一数字仅仅为 17%。

人口中男女人数的差异是由战争、移民、出生的男孩比女孩多和妇女的寿命比男人长等因素造成的。在联合王国,20—64 岁的年龄组中男人比妇女多 11%,这就是从事有报酬职业的妇女对男人的比例为什么比美国要高得多的主要原因。(儿童死亡率下降对男孩的影响大于对女孩的影响,正使得妇女的多余人数降下来。)另一方面,如果我们拿发达国家同不发达国家比较,妇女就业比率高的主要原因是妇女从事家务以外的劳动的机会多。

妇女离开家庭去就业达到什么程度，主要要看经济发展已经到了什么阶段。经济增长使妇女从家务中解放出来。她们一直在家里做的许多工作效率不高而且单调乏味，现已转到外单位去了，那里专业分工细，资本多，这些工作是向家庭运水、碾谷物、做午饭、纺纱、织布和做衣服、教育儿童、照顾病人，等等。因而妇女从家务劳动中摆脱出来，转到这些外面的企业去工作，她们在那里干同样的工作，要不就是到办公室、商店、工厂去工作，到以前不向她们开放的各单位去做专业工作。所以，在类似的基础上所作的大部分普查表明，由于经济的增长，在家庭以外从事有报酬的职业的妇女所占的比例不断增大。（如果人口迅速增加而经济得不到发展，就可能发生相反的情况；在争夺就业机会的斗争中，男人取代妇女，从事有报酬的职业的妇女所占比例下降。英属西印度群岛的人口普查中有一些这样的证据，但是由于定义发生变化，难于信心十足地对这些统计数字作出解释。）从事有报酬的职业的妇女所占比例的增大，并不都能使产量增加，因为在家里干的工作相应地减少了。但是没有理由怀疑，这代表一个净增数，因为在外面的企业里，由于更加专业化、资本多和机械动力大，所做的工作具有优越的生产率。在提高妇女地位和增加对妇女开放的机会方面所产生的影响也是了不起的。

妇女就业的程度甚至在同一个国家的各个地区之间也是千差万别的。譬如在1939年，兰开夏郡从事有报酬的职业的男人和妇女的比例为100:52，而在南威尔士只有100:15。这种差别首先是由于每个社会的基本工业不同造成的，妇女在轻工业集中地区的就业机会比在重工业、采矿业、农业或其他历来不雇佣妇女的职业

集中的地区要多。这就是说,在后一类的各个地区,有一大批可以雇佣的妇女劳动力后备军,如果某个有事业心的雇主要在那里兴办新的轻工业,她们将进入劳动力市场。事实上,自1939年以来,英国就业机会的扩大有很大一部分,就是因为在这种地区建立了新工厂,为妇女劳动力创造了新的机会。这是欠发达国家增加国民收入最可靠的途径之一。在许多这类国家中,特别是在非洲和拉丁美洲,男劳动力短缺,只要更好地使用妇女劳动力,就可弥补男劳动力的不足。在那些男劳动力无论如何有剩余的亚洲国家,问题没有这么重要,但是即使在那些亚洲国家,扶持一些特别适合于妇女干活的工厂,收入就能增加。像英国那样的高度工业化国家的经验表明,虽然存在着一种私营企业向没有充分利用妇女劳动力的地区转移的自然趋势,但是私人采取主动步骤起作用是缓慢的——否则兰开夏和南威尔士的数字之间就不会有那样悬殊的差别了。这是各个劳动部和其他关心劳动力市场供求调节的人极须牢记的问题之一。

决定从事有报酬的职业的人在人口中占多大比例的因素就讲那么多。下面我们研究一下从事有报酬的职业的人在不同的活动之间的分布方式。这在一定程度上取决于国家的资源,甚至在更大程度上取决于这个国家已经达到的经济发展阶段。经济调查这一分科要归功于科林·克拉克博士,他的名著《经济进步的条件》一书曾是近代研究这一课题的起点。人口普查为这些研究提供了原料,但是在作进一步论述之前,要对这些我们一定会提到的普查结果进行解释是有困难的。

第一个困难是由随着经济的增长分工越来越专业化造成的。

例如，在发展的低水平上，一个人可盖他自己的住房，生产粮食，把粮食运到市场上去销售，买回纺织品，给自己做衣服。在人口普查中他是作为一个农民出现的。到了一个晚得多的发展阶段，这些活动中的每一项活动都由专业人员来做——由建筑工人、农民、运输工人、代理商和制造商来做——所以普查结果显示这些行业大大发展了，农民所占的比例下降了。普查结果显示的是专业化程度，而不是所做工作的工种。要说明家务活动转化为各个行业的发展情况，存在着同样的困难，因为家庭主妇不再自己提水了，不自己碾谷了，不自己照护病人了，等等，普查结果表明专门从事这些行业的人数急剧增加，大大超出社会实际上消费的这类服务量的净增数。还有一个困难是，在人口普查数字中缩小的某些行业，并不是因为这些行业所做的工作量下降而缩小，而仅仅是因为这些行业的从业人员工作更忙了。在人口过剩的国家中，农民、小商贩、佣人和各种临时工并不是整天都有工作做。随着经济的发展，出现了新型的就业门路，而且“隐蔽的失业”的减少在原来一直承担多余人口的行业的相对收缩中显现出来。这其中的教训是，人口普查数字只是间接地反映了对种种服务的需求，所以在我们对连续的普查结果加以比较时，我们应当严格地只谈记录在从事不同职业的人数中的变化，只能更加小心翼翼地把这些变化看作反应需求的变化。

在把富国的人口普查结果同穷国的人口普查结果作比较时，我们观察到，不管是同一时期的不同国家，还是不同时期的同一国家，最突出的特点是，在我们由穷变富时，经营农业的人口比例急剧下降。最穷的国家经营农业的人口占 70% 或 70% 以上，而最富

的国家只用 12—15% 的人口经营农业就能养活两倍于他们自己的人口。正如我们刚刚看到的,这 70% 或 70% 以上的比例把所做的农活工作量估计过高——这样多的农民除干农活外要做多得多的事情,可能存在着某些“隐蔽的”失业,而且很难把农民的妻子们划到哪一类。同样,需求和供应方面的实际力量也使所做的实际农活减少了。在需求方面,事实是对粮食需求的收入弹性少于统一性;那就是说,在人均实际收入增加的时候,对粮食的需求量并不增加得那样快。在供应方面,由于用在农业上的资本增加,使得每个农业工人有可能耕种的土地亩数越来越多;由于技术知识多了,使得每亩土地提高了生产力。从事农业的人口比例的升降,完全要看对粮食的人均需求量是比农业的人均生产率增加得快还是慢。如果这两个速度是一样的,那么农业所需的人口比例是不变的,举例来说,如果人均需求量每年增加 0.8%,而人均生产率每年提高 1.3%,那么 50 年后,农业所需的人口比例将下降 22%(比如说从 60% 下降到 47%)。随着人均收入的增加从事农业的人口所占的比例下降的主要原因是,人均农业生产率比人均消费量提高得快。

实际上,人们可能把这种关系颠倒过来,并且可以说,在一个封闭的经济中,经济增长的条件之一是农业生产率应迅速提高。因为如果生产率不如需求量提高得快,农业就不会腾出为发展其他工业所需要的劳动力,这些工业的发展也会被逐渐对它们不利的贸易条件拖后腿(即粮食价格与一切其他商品价格相比不断上涨)。甚至在一个开放的经济里,要不断提高农业生产率是非常方便的,因为没有农业生产率的不断提高,经济增长

将使粮食进口额增加，由于这会打乱贸易平衡，除非其他商品的进口额能够削减或者除非出口额能同步增长，否则经济的增长到那时就会变得取决于出口额增长的快慢了。此外，如果农业生产率提高得非常快，农民被迫的或者自愿的积蓄就可用作在其他经济部门投资的资金。经营农业的人口比例和农业生产率增长速度之所以是经济增长的程度和速度的两个最说明问题的指数，原因就在于此。

几乎与农业人口比例下降同样可观的是从事制造业的人口比例上升。在这方面，我们又不得不对数字打点折扣，要知道上升的比例有一部分不过是从无记录的家务劳动转到有记录的工厂劳动。同样无可怀疑的是，制造活动的比例大大提高是因人均收入增加了。普查数字显示，在最贫穷的国家从事制造业的人口只占5—10%，这要看家庭手工业是多多少少保留下来了(如在印度)，还是在早期被廉价的工厂进口品破坏了(如在斯里兰卡)。在最富有的国家，如果相对来说它们不进行什么制成品贸易，这个比例上升到25%左右(如美国)，如这些国家靠在对外贸易中出口比如说三分之一制成品来赚钱维持生计，这个比例就提高到35%或更多(如英国、比利时)。制成品所占比例提高是因为随着收入的增加，对制成品的需求量比生产率提高得快得多，在人口过剩的国家还因为出口制成品是提供充分就业和粮食的唯一出路。因此从事制造业的人口比例像从事农业的人口比例一样，是表明经济增长程度的最明确的指数之一。

在制造业领域内，正如霍夫曼博士所指出的，在不同的制造业之间也存在着相当大的变化。在经济发展的最初日子里，人均资

本不大,对机器的投资和机器的更换的需求都不大。所以,消费品生产在制造业的就业人员中所占的比例最大——特别是服装生产。然而,在发展的以后各个阶段,总投资增大了——可能从比如说占国民收入的6%提高到占20%,而且生产钢、机器、水泥和其他建筑材料的工业部门,比之消费品工业都有了相应的发展。这种变化的速度是可以加快的。从理论上说,在积累大笔资本之前推迟扩大消费的同时经过巨额投资的阶段,使经济得到增长,这是可能的,这是30年代苏联制订计划的基础。如果发生这种情况,生产资料工业部门首先会大发展,然后才是消费品工业的发展。这种进程的主要障碍当然是在实际收入仍然很低的时候,要为庞大的资本投资计划筹措资金。生产资料工业方面的开支将引起消费者的需求,其结果是,如果生产资料工业比消费品生产发展得快,国家除非有日益浓厚的储蓄风气,否则必定会遇到通货膨胀在经济上和政治上造成的种种结果。大部分国家发现用发展消费品工业的办法来开始它们的工业化较为容易一些,因为它们完全靠储蓄或提高税收来为高水平的投资筹措资金有困难。

消费品工业和生产资料工业的相对重要性还取决于自然资源以及对外贸易的可能性。最重要的生产资料工业是以廉价燃料和金属矿石为基础的,那些没有这种燃料和矿石的国家无法建立很多这样的工业。我们能用多种多样的指数来检验金属的重要性。譬如,加纳需要的制成品大部分是进口的,它进口的制成品(不包括矿物油)中,大约有40%是金属制品。或者以联合王国为例,从事制造业的人中有47%的人是从事冶金或使用金属的工业。再以世界制成品贸易为例,其中56%是金属制成品。因为燃料和金

属矿石的分布并不很广，有些国家必须比另外一些国家在更大程度上专事金属工业。有些国家进口金属商品，另一些国家则出口金属商品。所以，正如我们在前面已经看到的，那些与农业资源相比人口过剩的国家，如果燃料和矿产也贫乏，就会处在十分不利的境地，因为它们不得不为了出口专事生产那种每个国家都可为本国制造的制成品；譬如日本，1936 年只有 28% 的工业人口从事金属工业，出口的制成品中只有 20% 是金属产品。

农业人口所占比例的下降并不能被制造业人口所占比例的提高所完全抵销。如果我们举最富有的国家为例，虽然农业可能已下降比如说 55 点（如从 67% 下降到 12%），制造业可能只增加 25 点（如从 5% 增加到 30%），其余的 30 点则为其他各类就业机会的扩大。政府活动、教学、医疗服务、各种各样的娱乐活动以及商务和金融发展通常很迅速。这种活动有多少算是国民收入的净增部分（如用于旅游的那部分交通运输），有多少作为使国民产出可资利用的成本（如载运货物或者载运职工去上班的那部分交通运输），这还是一个有争议的问题。有些试图计算国民产出实际增加部分的人会把这些服务性行业的大部分排除在外。他们计算农场、矿山和工厂的产出指数，为住宅建筑、教育、卫生和娱乐只留出有限的余地，从而把公共行政、交通运输和商业部门的增加部分大部分排除在外。我们在这里不需要深入探讨这些问题，因为讨论国民收入应如何计算不属本书的目的（见第一章）。随着经济的增长，人口普查记录表明，既不从事农业也不从事制造的人口比例，在从事有报酬的职业的人口中从占 25% 左右或不到 25% 上升到 50% 或多于 50%，对于我们当前的目的，只要指出这一点就够了。

有些最近的人口分布情况列表如下。

	埃及 1937	日本 1947	意大利 1936	英国 1931
农业、采矿业	71	56	49	12
制造业	8	17	22	35
商　业	8	7	9	16
通　讯	2	5	4	7
建　筑	2	4	5	5
政　府	3	4	5	8
其他服务业	6	7	6	17
总计	100	100	100	100

值得注意的是，服务性职业扩大的一个后果是，为挣工资而劳动的人口比例下降了——无论如何在城市地区是如此，独立经营者和业主的比例增大了。这是因为在服务业中挣工资的人所占的比例比较低。这一结果同卡尔·马克思的预言正好相反。

因为经济增长使农业在经济中的重要性下降了，经济增长就必然同城市化联系在一起。居住在人口不到 2000 的城镇的人口比例，从 80% 或 80% 以上下降到 30% 或不到 30%。这是因为在做那种在城镇做的事情——制造、批发、公用事业、中央政府行政管理、戏剧娱乐等——时实行规模经济。H. W. 辛格博士已经表明，在任何国家，大小城镇的数目都遵循特定的统计分布(帕累托定律)，就是说城镇的大小和数目之间有一种简单的倒对数关系。不过，这并不是说，人均实际收入达到一定水平的所有国家都已城市化到同样程度，或者需要城市化到同样程度。

不把农村人口降到 80% 以下的水平，期望人均实际收入增长是没有用的，道理很简单，只有 2000 或者不到 2000 居民的城镇不

允许规模经济发挥作用。如果农业需要的人口比例下降到 12%，即便大力奉行把那种不要求非常集中的制造业保持在农村地区的政策，也阻止不了 2000 或不到 2000 居民的城镇人口下降到 30% 以下的水平。也不能想当然地认为城市化就是不可取的。正如我们在第三章中已看到的，许多人认为，我们极为珍视的一切——科学、宗教、艺术等等都是来自城镇。在产量或文化价值不受重大损失，而且在其他方面或许还有相当大的益处的情况下，人们能够做到的事情就是要压缩人口超过 100000 人的城镇数目。建立一些"鲁尔"区将永远有其必要，那里出产的燃料和矿石，供拥有大量人口的广阔工业地区使用。危险在于这种地区往往会把那些在别的地方发展也不会有重大损失的其他工业吸引过来。所以，如果人们希望防止过于城市化的话，就有必要对工业的布局有所控制，就是对在那些被认为规模已达到适量水平的地区进行建设要严加控制。

在经济刚刚开始增长的所有国家，城市化发展的速度就是一个问题。在这些国家里，人口通常增长得十分迅速。农村地区也许还存在就业严重不足的现象，人们的倾向是逐渐涌入城市去当临时工。大城镇也特别具有吸引力，因为大城镇首先享受到经济增长的成果——有电影院、电灯、自来水、运输系统，等等；而且大城镇的社会服务应有尽有，有保健服务、学校、住房补贴、穷人救济之类。因此，即便经济没有什么大发展，城市人口在 20 年内增加一倍也是很平常的。在这种情况下，那些积极奉行工业化政策的政府必须决定，它们是鼓励在几个大城镇建立工厂呢，还是把新工厂尽可能广泛地分散，甚至就建立在农村。这个问题引起非常广

泛的问题。有政治性问题；在有些地区，为了平息失业者的愤怒，工业必须放在大城市，而在另一些国家，边远省份可能的不满使人们更有理由感到关切。还有喜欢大城市生活方式的人和另外一些认为大城市是地球表面污秽之地的人之间的争论。所有那种经济分析能对这种争论作出的贡献是，把工厂集中起来——布在一个点上，在某种程度上是经济的。由此可得出结论，从经济观点来看，在工业化的初期阶段，最好是集中力量建设少数一体化程度很高的工业中心。在这些工业中心牢牢确立和工业化已经度过早期发展过程中经历的困难之后，其他的中心可用差不多同样的办法开始兴建。

我们已经指出的职业结构的变化——从农业到制造业和其他服务行业——受报酬的差别的影响。因为农业正在衰落和城市的职业正在增加，在农业的人均收入和工业的人均收入之间通常有很大的差别。货币收入的某些差别是人们的错觉；农村工人的有些收入是以实物形式，他们购买的许多东西花钱较少(特别是食品和住房)，有些生活和享受的其他费用(如交通)不必像城市人花得那样多。尽管如此，如果把这一点考虑进去，那么在农业与其他职业相比正在衰落的国家，农业的人均实际收入还是低于制造业的人均实际收入，这仍然是实情。条件是重要的，因为如果出现经济增长而农业生产率不提高，那么与工业收入相比，农业收入将会提高；这两者之间的差别一般只不过意味着对粮食的需求并不像农业生产率提高得那样快。

人们如果把除了农业和制造业以外的一切服务行业归在一起，就会发现其他服务行业的人均收入超过制造业的人均收入，正

如后者超过农业的人均收入一样。然而，人均收入是一个使人误解的整体概念。实际情况并不是赚工资的人在这些其他服务行业所得比他们在制造业所得的要多。看来认为这些服务行业的独立工人、拿工资的工人和熟练工人合在一起所占的比例比在制造业所占的比例为高倒是真实情况。这个集团包括店主、理发师、卡车车主、专业人员阶层和其他靠自己本事谋生的人。这个集团的所得比较高，这也许主要是由于它的阶层结构所致。

因为农业、制造业和其他服务行业的人均收入各不相同，所以这些部门对国民收入的贡献多少同有职业的人口的分布不完全成比例。农业的人均收入为平均人均收入的 50% 到 75%，其结果是，即使农业人口占 80%，农业收入超过国民收入 60% 的情况也非常罕见。（据统计学家们计算，农业在国民收入中所占的份额有很大的差别，要看他们计算农场消费的粮食是按批发价格计算还是按零售价格计算。）制造业的人均收入从大致的平均人均收入，到或许超过平均数 50% 不等，从事其他活动的人均收入可高到平均数的两倍。

从这些平均人均收入的差别中偶尔会得出非常令人误解的结论。制造业的人均收入低于“其他活动”的人均收入，但是不能因此就说增加实际国民收入的办法就是迅速从制造业转到零售业、政府部门或其他人均收入比较高的服务行业。仅仅把人员从农业转到制造业，实际收入也是不会提高的。随着经济的增长，从农业转到其他职业是增长的结果而不是增长的原因。要使这种转移顺利进行，农业生产率必须不断提高，要不非农业商品的出口额不断增加。如果不首先提高农业生产率就实现这种转移，结果将是农

产品短缺，这会使国际收支出现逆差，要不就造成生活费用增加，由于工资不断提高，使得经营制造业的新企业难于维持。如果劳动力从农业转移而生产率不提高，他们必定转到那些不是用减少进口就是用增加出口的办法赚取购买粮食的外汇的工业部门，而这样做是否有利可图则完全取决于国内和国外的比较成本（见本章第二节（一））。

第二节 国际关系

（一）国际贸易

一个国家参加国际贸易到什么程度，部分取决于它拥有的资源，部分取决于它在贸易上设置的障碍，部分取决于它发展的阶段。

一个拥有各种自然资源——土地肥沃、气候相宜、矿产丰富——的国家实际上能自给自足。最佳的例子就是美利坚合众国，它的进口额只占其国民收入的大约4%，而联合王国的进口额占其国民收入的大约25%，在严格控制进口之前要占国民收入的30%左右。因此可以说，对外贸易额的大小在某种程度上是一个国家幅员的问题，或换句话说，在某种程度上是政治疆界划在哪里的问题。

其次，对外贸易额的大小取决于政策，任何国家都能按它们的愿望做到相对来说比较自给自足或不是那么自给自足。自从400年前政治经济成为一个公认的课题以来，人们对赞成或反对政府控制对外贸易的理由一直争论不休，我们在这里无需对这个课题

说得太多。赞成自由贸易的经济理由是国际专业化具有种种优越性,这对大家是不言自明的。反对自由贸易的经济理由是自由企业制度有种种缺点,这使得价格不能成为反映社会成本的真实指数。这些缺点在某些领域特别明显。存在着过分专业化的趋势,这种趋势无视整个经济可能承担的风险:战时供应品短缺,贸易条件大幅度波动,或者由于单一栽培造成流行病蔓延。制造业存在着规模经济,这要经过一定的时间才能产生结果,因此在工业化初期,要采取特殊措施来保护制造业。还有失业问题,这对与农业资源相比人口过剩,因而有理由设置壁垒来保护新工业发展的国家特别困难。除了这些经济理由之外,进行保护还要加上政治上和感情上的理由,这些理由直接涉及整个民族的经济利益。在贸易壁垒的范围内没有看到长期趋势。如果只有经济问题才起作用,那么各国就会在它们工业化的初期阶段设置相当高的关税,在它们的工业牢牢确立之后实行非常低的关税。英国在 18 世纪和 19 世纪遵循这个模式,美国在 20 世纪似乎在遵循这个模式;苏联是否也照着做还要看一看。但是要作出把关税行为同经济增长联系起来的判断是轻率的,因为关税行为同样是由政治利益和政治潮流决定的。

因为得不到外汇来支付公众喜欢购买的进口货,进口额也可能受到限制。这通常是国内消费品生产和出口商品生产之间比例失调的一个迹象。正如我们(在第五章第三节(二))已经看到的,如果欠发达国家发展国内生产而不同的经济部门之间缺乏适当的平衡,它们特别容易陷入这种困境。由于通货膨胀(第五章第三节(一)),或由于投资速率加快而使进口的倾向发生变化,也可能发

生货币困难。由于初级产品的价格波动较大,欠发达国家的经济又必须克服比工业国面临的广泛得多的外汇收入周期性波动(第五章第三节(三))。因此,如果它们要应付自如而不限制外汇,它们需要有比较富裕的外汇储备。

在原始经济中,对外贸易与国民收入的比率在经济开始发展之前通常是很低的,但是随着经济的发展急速上升。我们已看到对外贸易对促进经济发展起着多么重要的作用(第五章第三节(二))。一个后果是,在发展的初期阶段,对外贸易比收入增长得快。无论我们想到的是一个国家还是全世界的贸易,情况都是这样。一个国家在初期阶段是自给自足的,因为它的一大部分产品是由自给自足的农民生产的,他们手中没有什么钱,只出售很小一部分产品。为什么进口额只占尼日利亚国民收入的 10%,只占印度国民收入的 7%,这就是主要原因;我们十分肯定,随着人均收入的增加,只要把与世隔绝的地区同世界经济联系起来的国内交通有所发展,这些百分比就会提高。整个世界贸易大体上也是同样情况。从 1870 年到 1913 年,世界粮食产量每年增长 2% 不到一点,世界制成品产量每年增长 4% 不到一点。全世界的实际收入大概年增长 2.5% 到 3%。在这个阶段,世界贸易额大概每年增长 3.25%。经济增长初期阶段的特点显然是同交通发展相联系的国际专业分工的加强,结果是贸易比国民收入增长得快。

晚期阶段就不那么清楚了。英国的进口额同英国的国民收入的比率在 19 世纪头 75 年急剧提高,但是如果我们把再出口除外并考虑到贸易条件的变化,在以后的 60 年中似乎变化不很大。美国则显示那种拥有大量未利用资源的经济。美国的进口额不如其

国民收入增长得快，因为它开发了这些资源，现在，它的进口额与国民收入的比率仅为80年前的一半。现在美国的某些矿产资源即将达到极限，它正在变成比过去任何时候更大的原料进口国。有人预计，美国的进口额今后至少与其收入增长得一样快；但是我们必须等着瞧。两次世界大战给国际贸易造成那样大的混乱，使得我们无法信心十足地来谈论在今后几十年内可能会发生什么事。不论是否可靠，下面是最近的数字。从1948年到1952年，世界制成品产量增加27%，世界农业产量增加9%，世界贸易额增加34%（所有的数字都不包括苏联）。这些数字说明，世界贸易额继续比世界产量提高得快一些——虽然这个高增长率有一部分仅仅是由于从战时的低水平恢复过来。

经济的增长还影响世界贸易的构成，不论是商品的相当重要性还是不同国家的相当重要性都是如此。

有时人们预料，同原料和粮食相比，经济的发展会降低制成品在世界贸易中的重要性，因为据认为，随着每个国家的发展，它进口制成品的数量会相对减少，进口原料的数量会增加。不过，情况并非如此。按价值计算，制成品在世界贸易中所占的份额80年来始终未变（占35%到40%），我们有这方面的数字。原料在世界贸易中所占的份额连续增大，但是粮食下降了，对粮食的需求比收入增长得慢。世界贸易是在这样的基础上发展起来的，即某些国家主要进口粮食和原料，并主要用出口制成品和无形劳务（海运、股息、佣金，等等）来支付进口货款。这并不能说明世界贸易的全貌。生产制成品的国家有专业分工并相互大量购买，农业国家也有专业分工并相互购买产品。比较成本定律像它适用于工业与农业之

间一样，也适用于这个制造业和那个制造业之间。同样，工业国购买投入世界贸易的三分之二初级产品和仅仅四分之一制成品，所以交易主要是在工业国和初级产品生产国之间进行。如果工业国多买初级商品，这些商品的生产国会相应地多进口制成品。所以初级产品贸易和制成品的贸易相继增长。这种关系发生变化总是有可能的，也许会有较多的制成品交换制成品，或者较多的初级商品交换初级商品，在这种情况下，制成品在世界贸易额中所占的比例将改变。目前我们只能说，在过去的80年中一直没有发生重大变化。

假设制成品在世界贸易中的比例值不变，制成品贸易额同初级产品贸易额的比例则由这两者的比价来决定。如果制成品的相对价格上涨，它的相对数量将下降，反之亦然。因此，30年代曾是制成品贸易额非常低的一个时期，自50年代迄今一直是贸易额非常大的时期，但是无论哪一种情况，相对数额可以用比价来说明。所以比价的变化对决定世界制成品贸易是不景气还是兴旺起着巨大的作用。

虽然制成品在世界贸易中所占的份额一直是相当稳定的，但是这种贸易的构成已发生明显的变化。纺织品的重要性已经下降，金属和机械产品稳步增大。1899年，纺织品和服装在世界制成品贸易中占40%；1950年，它们仅占20%，所占比例逐步下降。金属产品从31%上升到56%；所有其它制成品则从29%下降到24%，下降幅度不大。这些变化是容易理解的。由于工业化的发展，各国首先缝制自己的衣服。这种制成品差不多到处都能生产，因为原料轻便，运输容易，所要求的技术容易学会。金属却是另

外一回事了。金属的生产同那些拥有廉价燃料和矿石的国家的联系要密切得多。工程方面的技术也不断进步，所以老牌国家总有一些技术使得它们比新来者占有优势。因而有各种理由预期这些趋势将继续下去。金属制成品与其他一切产品的比例将继续提高，燃料和矿石蕴藏量丰富的国家在国际贸易方面将有最为美好的前景。

世界制成品贸易在各国间的分布情况，在过去的50年里也发生了显著的变化。拿1899年同1937年相比，美国、加拿大和日本所占的份额大大提高了，挤了法国和英国所占的份额。加拿大的份额的提高几乎全部在有色金属、纸浆和纸的方面。日本主要在纺织品方面，但是也到处进行有效的竞争。美国主要是由于进行战争，也是到处得益。譬如，美国所占的份额从1899年到1913年只从11%上升到12.5%；由于爆发战争一下子跳到20.5%，但是在1937年仅仅是19.5%；又是由于战争，1950年跳到29%。美国是否能在世界制成品贸易中保持这样大的份额，这有一部分必须取决于它通过进口和对外投资把多少美元投入流通，有一部分取决于世界其余地区是否不得不在更大的程度上靠它提供粮食。除对外投资，美国不可能是初级产品和制成品的纯出口国，这两种出口商品中哪一种将减少，这还要看一看。

英国在世界贸易中所占的份额下降，这本身并不是引起不安的原因。一个国家所占份额的变化不过是意味着这个国家的出口额和世界出口额以不同的速率增加罢了，没有理由要求所有国家以相同的速率提高它们的出口额。如果比较老的工业国在世界制成品贸易中所占份额的百分比下降，只要它们的绝对份额仍然足

以使它们有能力达到国内充分就业和支付它们需要的一切进口商品，这些国家就不必感到忧虑。就英国而言，重要的问题不仅仅是它的相对份额下降(从1899年的32%下降到1933年的22%)，而是在1920年以后它所占的份额不足以提供充分的就业，从1930年以来一直不足以支付所需要的一切进口商品。

这些情况使人想起18世纪有些经济学家持有的经济发展理论。这是一种长期停滞论。他们争辩说，一个在国际贸易中处于支配地位的国家，会自然而然地按照使它在一定时候丧失其领导地位的方式行事。由于其出口商品的需求量很大，所以价格相对地高于其他国家的价格，这就刺激别的地方竞相生产。资本流入别的国家，其部分原因是要在那里开办工厂，开创国已经表明这些工厂有成功的潜力，另一部分原因是要利用比较低的工资和其他价格，再一部分原因是由于如下的逻辑原则：在老国家集团中，每个国家的工业已增长到它在那里的市场的极限，所以其资本家必然着眼于其他地方以便把他们的利润在那里投资(关于这一点见第五章第二节(三))。然后还有所谓早开始不利：老的国家墨守(比如说)1850年的技术和固定设备，并发现很难同用(比如说)1880年的最新技术和固定设备装备起来的新国家竞争。这种所谓的不利条件看来是极为可疑的：如果两个国家在1880年用于投资的资本数额相同，那么自1850年以来也一直在投资的那个国家在同1880年才开始投资的国家竞争时，很难说处于不利地位，因为新国家花钱购买的任何新设备，老国家也能买得起。老国家可能发现保持它的旧设备比较合算，但是这样它就有了能够利用它的节蓄来发展新的作业线这种有利条件，而新国家却要在旧的作

业线上追赶。下面这种说法似乎更有道理,就是比较老的国家由于专业分工而受损失;从1850年起,比较老的国家发展了它的设施(银行、销售、培训、运输、工程,等等)来供应1850年所缺少的东西;然后它开始墨守成规,或者说得好听一些,它被自己在19世纪50年代所作的努力形成的势头推着走,而未能适应19世纪80年代不断变化的需求。所以新工业一旦发展起来,这些新工业就向尚未受到那么严重束缚的比较新的国家发展。这种墨守成规可能还表现为技术领导地位的丧失;优秀的人才致力于解决老工业的问题。同时,新兴国家的人才在旧工业中不单单是追赶或抄袭老国家,而且还在新工业中突飞猛进,在当前正在发展的行业中夺取老国家在技术上的领导地位。

英国正是这种情况。造成亚洲纺织工业的兴起和世界纺织品市场的丧失,低工资起了很大作用。关于投资的论点也很说明问题;从1870年起,英国把它越来越多的积蓄投资海外,就在1913年以前的那几年多达其积蓄的一半,这当然有助于加强其他地方具有竞争性的工业,特别是在北美、印度和日本,而技术进步在英国却落后了。此外,英国未在化学、机床、电气设备等迅速发展的工业中占据适当的份额,或者在这些领域中未取得技术领先地位,这是引人注目的。产生这一情况可能是由于全神贯注于公认的纺织业,由于轻视它古老的大学和这些大学的科学技术研究成果。另一方面,有两个因素使人怀疑这种程式是否适用于英国。第一,到1913年为止,虽然商品出口额增长缓慢,英国的收支顺差却不断增长,其部分原因可能是因为出口额增长缓慢抑制了生产并从而抑制了进口额的增长。但是也可能仅仅是因为英国发现发展航

运、保险和其他"无形"收入比推动商品出口更为有利可图。第二，这种程式意味着，如果英国设法这样做，它也可能做不好。在组织出口贸易运动方面，没有什么事情是德国人和日本人能做而英国人想做却不能做得一样好的。这些事情过去没有做只是因为贸易对英国来得容易，但是这些事情在最近的将来也许不得不做了，而如果不得不做，那么是否会允许英国人个性中"翩翩绅士风度"起阻碍作用是非常令人怀疑的。此外，由于在日益扩大的市场上夺得世界贸易最大份额的是美国，不是日本，也不是德国，所以可能比过去出于良心认为对待比较穷的对手，不应太严厉的时候更加肆无忌惮地摆好架式来对待比较富有的国家。

要在世界贸易中居领先地位，除了仅仅占有适当的份额之外，那就要靠创新了。英国曾在创新方面居领先地位达一个多世纪，但是创新(这同科学或者发明不是一回事)方面的领先地位现在转到了别的地方，领先地位的这些变化是不可避免的，因为谁也不能长期垄断智力，也不能长期垄断活力。在英国、德国和美国，由于在生产和使用金属与化学品方面的创新成为竞争对手之前，法国和荷兰曾在发展贸易方面成为竞争对手。在这之前，领先地位曾一时为西班牙所占有，所以我们还能继续往前追溯，追溯到罗马和迦太基之间处于敌对状态的时代之前。大国为什么把它们的地位让给别人，这不是用一个简单的经济模式就能解释清楚的。还有心态、内部紧张关系、政治发展、制度的变化、战争和许多其它因素。国际竞争力的变化大概仅仅反映出国内深刻得多的变化。

和先进的工业国之间领先地位连续变动一样有趣的是，欠发达国家没有打入这个小圈子，只有日本是一个例外。这有时也可

以从一国对另一国的影响来解释。根据这一理论,国际贸易机制是发达国家和欠发达国家之间的差距势必扩大。当一个国家经历技术革新从而提高生产力的时候,它的出口货价格就下降。这些出口货打入欠发达国家的经济,它们在那里的作用就是破坏与之竞争的工业。到目前为止,一切顺利,譬如我们知道,这就是 19 世纪印度所发生的事情。印度十分发达的手工业受到来自兰开夏和伯明翰的廉价进口货的不利影响。这种理论还争辩说,这种作用是日积月累的。制造业中有大规模经济,所以,当(比如说)英国的工业发展,(比如说)印度的工业萎缩时,这两国在生产力方面的差距就会扩大。印度被迫越来越专门经营没有规模经济可言的农业,而英国部分地以牺牲印度为代价越来越富。

这种理论同我们刚刚探讨过的理论完全是对立的,根据我们探讨过的理论,累积力量的作用是缩小而不是扩大这个差距。简单地把一国生产力日益提高的效果扩大到一切其他国家是靠不住的,因为这些效果为数很多。如果一个国家的生产力提高了,它不一定以比较便宜的价钱出售它的商品;它的货币收入可能增加,它的贸易条件仍然不变。如果它确实以比较便宜的价钱把商品出售给其他国家,其他国家由于自己的专长在其他方面也不一定受损失,而对这些国家的经济的影响可能证明恰恰是使它们摆脱停滞状态所需要的。我们在前面常常见到,对外贸易的发展常常是一个停滞不前的国家走上经济发展道路的起点。同样,欠发达国家因为先进工业国的竞争在开始工业化进程时有巨大的困难,这肯定是符合实际情况的,我们必须更详细地探讨这个问题。

从经济观点来看,凡是能以更便宜的价钱从国外购买制成品

的国家，自己生产这类制成品是不可取的。然而，这不仅仅是一个将国内货币成本同国外货币成本相比的问题，因为货币成本同实际成本往往是没有关系的。它也不是一个只比较时价的问题，因为发展的全部意义就是它使成本降低。所以当决定什么是要遵循的正确的政策时，人们必须考虑到工业化对成本的影响。如果把工业化的速度完全留待私人企业去做决定，工业化的速度会差不多永远低于经济增长的速度。

先说起步的困难。创始成本总是要解决的，这就是一旦开始就要坚持某一行的原因之一。专业化的经济是规模经济。这些经济将在大多数生产部门显示出来，这种经济总是不让人们从这一行转到那一行。因此专门经营农业的国家用适当的运输设施、训练设施和类似的其它设施装备自己，而不用由专门经营制造业的国家发展的各种服务业来装备自己。于是可能出现这样的情况，虽然临界资源的转移会无利可图，但是一次要用巨额资金去发展新行业的大转移，到时候会证明比继续从事原来的专业要节约得多。实际上，这些大转移不能很快实现。如果要进行大转移，必须采取老老实实的行为，让国家经历一段或长或短的期间，在这个期间内新行业的生产力比较低。有些私营企业主愿意采取这种老老实实的行为，但是一般来说，这种老老实实的行为必须由政府来采取，而且要用保护或者补贴新行业的办法来支持。这种论点用于工业化特别有力量：在工业部门刚刚开始发展的时候，它的生产力是低的；它的劳动大军从农村生活转过来以后，要用一两代人的时间来取得工业才能；公用事业还没有得到充分利用，收取的服务费很高；许多相互支持的公司的网络还没发展起来。如果有理由认

为现在付出的高昂代价不过是“初期发展过程中经历的困难”，支持制造业渡过这个阶段是值得的。这仅仅是对“新建工业”论的一种发挥而已，这一论点一个半世纪以来几乎为所有的经济学家所接受，并且为所有处于工业化初期阶段的国家所采纳。譬如，直到1700年左右，英国的工业技术落后于欧洲。在那时之前，英国工业增长最快的时期有三个，当时它鼓励手工业工人移居国外，从欧洲大陆引进技术——爱德华三世、伊丽莎白和后来的斯图亚特统治时期尤其如此。所有这一切都是在精心的保护下进行的，直到英国大大超过其它工业国家，它才采用自由贸易。德国、法国、美国和一切其它工业化国家在工业化的初期阶段也都跟着采取了同样的保护模式。不过，必须记住这种论点仅适用于工业化的初期阶段。一个国家一旦到达了已经具有规模经济的阶段，这种主张进行保护的论点就不适用了。

除了创始成本之外，还有初创时期的无知要加以克服，因为即使在新工业没有保护也会获得成功的情况下，无知也会使这些工业无法起步。在先进的工业国，有许多富有经验的企业家探索新的努力领域，但在欠发达国家情况就不是这样。在增长的初期阶段，企业家们专事经营农业和贸易；他们不熟习新的制造业，因为他们既不懂得制造业的技术，也不知道从事新行业要担多大的风险。如果政府认为，事实将证明有利可图的新工业由于无知而遭到忽视，那么它就要行使创业的职责。政府可以着手研究需求，研究生产问题并把研究结果公布出来，启发潜在的企业家们。如果这样做还不够，政府可以邀请国外有经验的企业家来国内建立工业，作示范。如果障碍是怕担风险，政府自己可以承担创业的风

险，办法无非是出资本或出一部分资本，保证私人资本的利益，签订购买这些工业的产品的合同（供自己的医院、办公室、监狱等使用，或者转卖），要不就用其他办法补贴或保护这些工业。日本已比任何其他国家都更明显地表明这种领导作用是多么见效：从1870年到1900年日本新建的行业差不多全部是政府倡议建立的，大部分工厂是由政府创办和经营的，当事业开始时的暂时困难过去之后，就将这些工厂出售给私营企业。创业职能特别重要，因为哪怕是在最后证明非常有利可图的行业，倒闭率也是很高的。当推广一项革新的时候，无论是一台新机器、一项新产品、一条铁路还是一个新的国外市场，经常发生这样的情况，创业的公司破产，经过两三个他人之手之后才在商业上获得成功。这种创业的高昂代价吓跑了企业家们，特别是在欠发达国家，那里的企业家数量既不多，经验也不丰富。因此政府作为创办者在欠发达国家所起的作用要比在较发达国家所起的作用大得多。

在一些小国，工业化不仅需要暂时保护国内市场，而且如果要建立关税同盟的话还要暂时保护关税同盟。以两个小国A和B为例，其中哪一国也没有大到足以享有规模经济的市场。如果A国专门经营某些行业，B国经营另一些行业，而且它们分享市场，那么这两国到时候将成为卓有成效和有利可图，用不着继续保护，出现这种情况是可能的。如果没有关税同盟，A国可能无法使它的工业起步，因为A国可能从一开始就无力在B国的市场进行竞争。所以无论A国或B国可能都办不成自己的工业。要不A国和B国都办起了工业，各自保护它自己的市场，而两国的工业哪个都是不经济的。如果两国都要工业化，各自专门经营不同的行

业，那么关税同盟对两方都有利。如果只有A国实现工业化，B国得不到好处，除非允许B国居民移居A国，以便分享新的就业机会。当然，如果这些工业本来就不应该办，即便有关税同盟也不应该办，因为这些工业是不经济的，那么双方都要受损失。所以，关税同盟作为促进经济增长的一种手段，它的长处和短处必须按照每一情况非常仔细地予以考虑。不过，毫无疑问也有这样一些情况：现在为关税壁垒相互分开的国家，如果不是用对全世界完全降低它们的关税壁垒的办法（这样做，它们的新建工业就不能诞生），而是用同其他邻国作出有限的安排，按这些安排各自在有限的范围内经营专业的办法，就会得到好处。

推销问题，新行业的创始成本和无知在今天对欠发达国家实现工业化的抑制作用比在19世纪时大得多，因为最先进的工业国现在对所有其他国家的技术优势比在它们开始自己的工业历程的时候更大。如果欠发达国家不采取特别的保护措施，那么仅仅因为专业化的势头，它们和工业国之间的差距就将继续扩大。为经典经济学家所承认的主张对工业进行暂时的保护的理由现在比以往任何时候都更加充足。

这种理由同样适用于人口过剩和人口不足的国家。除了到现在为止已经谈到的情况之外，那些与农业资源相比人口过剩的欠发达国家，更有理由保护它们的制造业，那就是说，在这些国家里，价格关系不幸未能反映实际的社会成本。这是因为它们过剩的劳动力所得的报酬比其边际生产率要多，而剩余劳动力的农业边际生产率按定义为零或者是负数。从实际的社会意义来说，利用这种劳动力从事制造业是有利可图的，只要它生产净产出；而从财政

意义上说，利用这种劳动力并非有利可图，除非他们的净产出超过他们得到的工资。许多这种国家，如印度，已经因允许(或被迫允许)在制造业中进行自由贸易而受到损失，其结果就是破坏了它们本地的生产，加重了它们的失业问题，而无任何所得来弥补这一损失。在这种国家，正确的政策倒是在制造业尽量提供就业机会，只要制造业劳动力的净产出是正数，就不要介意竞争进口货的价格。这一论点决不能应用于一切欠发达国家；它适用于那些人口过剩的国家，如印度、埃及或牙买加，而不适用于那些人口不足的国家，如加纳或巴西。

虽然这些人口过剩的国家比任何其他国家需要更快地实现工业化，但是它们的困难也比其他国家大，因为它们面临的问题是如何处理它们的产品。这些国家的生活水平低，这使得它们对粮食的需求量比较大，对制成品的需求量比较小。所以，从某种意义上讲，它们工业化的主要目的之一是出口制成品换回它们需要的粮食；这就是说，这些国家必须在世界制成品贸易中占有越来越大的份额。这是能够做到的；英国、德国和日本已先后做到了这一点，到一定时候印度和其他国家也将做到这一点。但是现在做起来比英国做到这一点的时候困难多了，因为这样做会遇到激烈的竞争。日本和德国都是在得到政府支持的出口运动的帮助下打入世界市场的，它们推行种种富于进取性的政策：把大量推销人员派到世界各地市场，提供大量信贷，降低价格，对消费者的愿望予以极大尊重。另一个办法是，一个国家占领世界市场可以不靠在销售中进行竞争，而是邀请其他国家已经有了销路的商人来建工厂，从这些来源来供应它们现有的市场。英国大约在六个世纪以前就是用这

个办法开始打入世界市场的。许多国家已仿效英国的榜样，波多黎各邀请美国制造商取得成功也许是近来最引人注目的例子了。进入一处市场是那么困难，如果一个国家开始与已经开辟了销路的企业家合作，它就赢得这场战斗的一半胜利了。此外，如果工业国由于它们自己的商人及其资本流向国外而失去市场，它们不会像以其他方式失去市场时那样小题大做。往往抵制用这种方式使自己强大起来的是欠发达国家(见第五章第二节(三))。

这些欠发达国家的一个困难是把它们的工资保持在使它们能在世界市场上进行竞争的水平。如果工业部门仅仅为国内市场生产，那么即使它的价格超过其他国家的价格，靠保护也能使这些工业维持下去，但是一个谋求在世界市场上占有份额的人口过剩的国家，国内的保护对它帮助不大，因为如果它不能以维护其国内市场的价格进行生产，它占领其他市场的机会就少了。这一困难是由我们已经谈到过的货币成本和实际成本之间的差别引起的。假设有剩余劳动力，制造业使用劳动力的实际成本是微不足道的，但是货币成本却很高。制造业的工资必须保持高过农民收入的一般水平，以便吸引和保持住城镇的劳动力，而城镇的生活费用也较高。除此之外，还有工会，工会往往是专门组织工业劳动力的，不断提高货币工资的水平。若保持这样高的货币工资水平，一个应当实现工业化的国家就不能这样做，因为它的生产的货币成本太高了，这种情况是经常发生的(牙买加当前的情况就是这样)。补救办法是对生产进行补贴，要不就使货币贬值。公开补贴会引起工业竞争者的不满；所以大部分工业国采取那种不那么明显的援助办法，如以低于商业租金的租金出租工厂，免税，低价供电、供水

或运输，等等。往往这还不够，开展出口运动时可能还要像在日本那样使货币贬值。欠发达国家进行货币贬值的地位比发达国家优越，因为这对它们的贸易条件只产生微小的影响（因为用外币计算它们进口的货物和它们出口的初级产品的价格并不受货币贬值的影响），因为它们的对外债务和资产不管怎样通常是以外币计算的。使得货币贬值的效用比较令人怀疑的是，它对生活费用的影响以及从而对货币工资可能发生的影响。如果货币工资也提高到同样的幅度，贬值货币就没有用了。但是谈到这一点不过是说，除非人民愿意合作，否则一个国家解决不了它的经济问题。

要打入世界市场存在着那么多的障碍，所以只有有勇气和决心的国家才能打入世界市场。英国在19世纪上半叶打入了世界市场，办法是把它的推销人员派到世界各个角落。那时候比现在要容易，因为英国当时没遇到比它强大得多的对手。跟着打入世界市场的是德国，它作了更坚决的努力，得到政府更加深思熟虑的帮助；这对德国更困难一些，但是它得到了它需要的份额。日本运气不佳，在大萧条时期进入世界市场，当时整个世界贸易在萎缩，但是这并未妨碍它从1929年到1937年使它的出口额增加一倍。有些所需份额和德国一样大的国家，譬如印度和意大利，由于缺乏这种意愿，它们在世界制成品贸易中所占的份额分别从1899年的2.3%和3.7%下降到1937年2.1%和3.6%。这两个国家不能为它们的全体人民提供就业和充足的食品，除非它们把从事制造业的人口比例提高到35%左右，这一点它们又做不到，除非它们把制成品出口贸易运动摆在经济政策的首位。地位最优越的是那些拥有进行金属贸易所需的燃料和矿砂的国家，像印度。其它国

家则处境困难,像埃及,因为它们能进行竞争的部门不大可能满足迅速扩大的需求。如果要让它们人口有工作做有饭吃,这些国家需要进行更加艰苦的斗争。毫无疑问,一个结果是把工业国分成两类,一类是出口金属和化学品的国家,另一类由于矿藏贫乏,专门出口纺织品和其他非金属商品或所用金属的成本与出售价格相比占很小一部分的商品。

不用说,老牌工业国对这种贸易运动是愤懑的。它们攻击这种作法——派推销员、发放信贷、给予补贴、对进来的制造商采取种种有吸引力的做法,贬值货币、低工资、免税——而且工业国严正指出,这种贸易运动必得有政府在后面支持。但是新兴的工业国有一个无可回答的辩解,因为它们卖多少买多少,它们用不着挤任何其他国家的市场。如果比较老的工业国对初级产品的额外需求要求额外供应,它们用其制成品交换初级产品的能力是不会受到损害的。如果世界初级产品的产量不能以同等的速度提高,新国家的工业化将给老国家带来困难。这是一个世界经济整体平衡的问题。很明显,扩大初级产品供应量的责任主要落在那些拥有资源的国家——首先在人口稀少的南北美洲、澳洲和非洲——的肩上。如果这些国家既排斥移民又不开发它们的主要资源,以致不能用世界其他地方所需的剩余资源供应它们,责任(如果有什么责任的话)将主要归咎于这些国家。

因此,我们又回到我们前面提出过的问题——保持世界贸易的平衡取决于全世界制成品、原料和粮食的均衡增长。在 1929 年以前的半个世纪里,当世界制成品产量每年增长 4% 左右时,如果世界的原料产量每年大约增长 3.75%,世界粮食产量每年增长

2%，贸易条件仍将保持不变。我们不知道这种关系是否还是这样，但是没有理由说明这种关系为什么应当发生急剧的变化。增长率也许有较大的变化。实际上，欠发达国家的工业化对增长率的影响比通常所担心的要小得多。因此，亚洲国家工业增长率任何可以想见的变化都不能像美国工业增长率比较微小的变化那样对世界制成品产量的增长产生那么大的影响。举例来说，如果美国学会控制它的经济萧条，它的平均增长率随之提高对世界初级产品供应量造成的压力比之如果印度现在每年增长 10% 所造成的压力要大得多。同样，由于亚洲和非洲加在一起消费的粮食远远不到世界粮食产量的一半，这两个洲的发展要过一段很长的时间后才能对世界需求量产生欧洲和美洲的增长率发生比较小的变化时所产生的影响。除非从世界的整个供需情况来看，否则我们不能正确看待这些洲经济发展的影响。如果今后二三十年内出现初级产品短缺，那主要将是因为欧洲和美洲已经很大的需求量迅速扩大，而不是因为非洲或者亚洲相当小的需求量可能发生什么变化，无论从人口增长的角度还是从工业化的角度来说都是这样。

当前令人非常担心的是，1929 年以前达到的均衡增长现在无法恢复。有人认为，世界工业产量的平均年增长率现在可能超过 4%，因为工业国控制它们的衰退，也还因为其他国家推进工业化。这取决于原料产量的增长，没有原料产量的增长，工业产量就不能增长得那样快。不过，原料生产大部分是在商业基础上进行的，因此除了某些矿产品短缺之外，没有理由说明为什么原料生产不能适应需求的增长。

粮食生产的前景是很难预料的。到 1929 年为止，每年平均增

加2%，其部分原因是由于在美洲和澳大利西亚开垦新土地。由于开垦新土地的速度减慢，要保持产量的这种增长率，将在更大的程度上取决于提高每亩地的产量。没有理由怀疑亚洲和非洲的亩产在二三十年内可以以适当的速率提高，这完全是因为当前的产量太低了，但是这些国家中的多数国家要达到日本曾经达到过的那种结果，在政治上和教育上有重大障碍，所以我们不能相信，世界粮食产量在今后二三十年内将以适当的速率提高。并非人人都有这样的担心。相反，有些人认为我们正处在新的农业革命的前夕，这一革命可能使世界的粮食多得无法处理。如果他们估计错了，那就只能依靠世界的一个地区来弥补别处的不足，那就是北美。那些担心世界粮食短缺的人能够举出过去20年里已经发生的变化。同1934—1938年相比，拉丁美洲的农产品净出口量在1952年下降了37%，近东和远东的农产品净出口量分别下降了22%和60%。其他地区的提高并没有完全弥补这些地区的下降。非洲的净出口量上升了19%，大洋洲上升了21%。不过，提高得最多的是美国。美国的农产品(总)出口量增加了一倍。不平衡的危险并不在于世界粮食总产量不会有适当增长这种可能性，而在于世界其他地方可能越来越依赖美国来弥补它们的不足这种可能性。如果美国的人口继续按它目前这样高的速度增长，它不可能永远出口粮食；但是就短时期来说——即今后25年或更长一点时间——美国能够填补世界的不足，如果它这样做有利可图的话。

依靠美国提供粮食为什么会令人为难有两点理由：第一是对贸易条件的影响，第二是对美元的需求和供应的影响。这种依赖会使贸易条件对其他工业国十分不利。美国的巨大优势在于它的

制造业的生产力，而不在于农业。所以，如果美国出口粮食，他要求买主支付的价格按制成品计算是非常高的。于是其他工业国发现，它们为了支付它们所需的粮食而不得不出口大量制成品。同时，美国也不大愿意进口制成品。如果美国要出口更多的粮食，它不会进口更多的制成品，相反必定用少出口制成品的办法来结算它的帐目。所以制成品在世界贸易中所占的份额将减少。因为美国的制成品在世界贸易中很有竞争力，要减少其份额是要经过斗争的，这场斗争将以美元短缺的形式出现。因此美元短缺就是一种迹象，表明其他国家在本应少买美国制成品，多买其他国家制成品的时候，试图继续购买美国的粮食和美国的制成品。

战后的美元短缺完全是这种性质。由于第二次世界大战的影响使德国和日本的工业产量和欧洲和亚洲的农业产量下降，世界依靠美国同时提供粮食、原料和制成品的程度提高得多得多了。只有这种依赖减弱了，美元短缺的现象才会消失。在 1939 年以前，世界其他地区曾变得不依靠美国提供粮食，美国曾是一个纯粹的粮食进口国。如果世界其他地方的粮食产量提高得非常之快，这种情况将再度发生。但是如果粮食产量提高得不够快，那么与制成品相比，粮食价格将很高，工业国将面临一场为减少美国制成品在世界市场上所占的份额而进行的斗争。这场斗争激烈到什么程度，这主要取决于物价适应形势的速度。美元“短缺”的存在不过是表明，美国出口制成品索价太低，或者说它进口初级产品支付得太少。只要调整价格，这种短缺现象将自然而然地消失，但是调整价格需要时间。

总之，要预言世界贸易将发生什么情况是不可能的。因为世

界上有些国家粮食短缺,世界分成纯初级产品进口国和纯初级产品出口国这种状况必将继续下去,当有些人口过剩的国家(印度、意大利、中国、爪哇,也许还有苏联)发展起来并大规模打入市场的时候,这种状况必将加剧。当这些国家的工业增长时,可以预料它们对粮食和原料的需求量会比过去任何时候都大。决定哪些其它国家是初级产品的纯进口国还是纯出口国的问题,在很大程度上是相对价格和供应的问题。美国已反复两次(从纯出口国成为纯入口国,又翻回来),它到底会停在哪一边无法肯定。我们认为世界贸易额当然会继续增长,至于哪些国家将在供应初级产品方面占重要地位,或者为了得到适当的供应必须付给什么样的价钱,这还是不知道。

(二) 移居国外

国际上移居国外的原因很多,并不全同经济增长有关。有些人移居是出于宗教、政治或种族原因,不是逃避在国内的迫害,就是本着传教热情到其他地方去传道。历史上有许多例子:犹太人迁离埃及、清教徒移居美洲、胡格诺派教徒迁离法国,等等。由于自由和宽容没有随着科学的发展或财富的增加而扩大,在20世纪前半叶,由于这些原因而移居的人数比任何其他有记载的时间都多。在这50年间,由于共产主义和法西斯主义的兴起以及巴勒斯坦、印度和朝鲜的分裂,发生了大逃亡和大屠杀。人类在它的5000年文明史上并没有去掉他们的任何邪恶。

如果我们把自己局限于经济上的原因,那么历史上几次规模最大的迁移仅仅是为了避免饥荒和饥饿。亚洲中部平原的大爆

发——譬如匈奴人和蒙古人的迁移——通常归因于气候变化的影响，虽然实际上我们对这种事情知道得不够多，没有把握。除了饥饿之外，人们迁移是因为他们认为在他们要去的国家能够更为安全或找到更好的机会。大迁移运动始于19世纪中叶，到第一次世界大战之前达到高潮，当时每年有100多万欧洲人、中国人和印度人离开他们的国家永不再回来。这种运动主要基于这样的希望：大洋彼岸情况会好一些。

不可避免的人口过剩学说把移居国外同经济增长的理论联系起来。根据这种学说，任何有幸找到某种提高生活水平的办法——如开展对外贸易的机会，某种新的农业技术如灌溉、良种或新的轮作——或找到降低死亡率的办法——如改善供水或公共卫生——的国家必定不可免地由于它的人口增长而使生活水平再度低下来。所以任何经历经济增长的国家终会“开绽”而不得不为它的人民寻觅新的土地。这种情况在历史上是经常发生的：老一点的例子是从公元前750年到550年希腊建立殖民地；而在近代从迁离爱尔兰、英国、印度、意大利、中国和日本的人中可以看到差不多同样的情况。自相矛盾的是，同样的推论可以导致这样的结论，移居国外并不能真正减轻人口过剩的问题。因为如果人口多到生存的极限，由于移居国外暂时造成的缺口很快就会再被填补起来。有的事例可能说明情况确实是这样。同样，正如我们已经看到的，爆炸性的人口增长不是不可避免的——或者说如果过去是不可避免的，现在再不是这样了。人类已学会像有效地控制死亡那样实行节制生育了，而且未来什么事情都可能发生。

此外，正如我们也已经看到的，从负担比本国的土地能够养活

的更多的人口这一意义来说，移居国外并不是解决人口过剩问题的唯一办法。另一个办法是参加对外贸易，发展制造业或航运业、保险业、旅游业、电影业或能用以购买粮食的其他外汇来源。从一国的公民在别的地方能赚较多的钱——对英国的产业工人来说，移居新西兰干农活有利可图——这一意义来说，这种办法也许防止不了这个国家人口过剩，但是从人民吃不饱（如印度和中国的当前情况）的意义来说，这种办法能防止人口过剩。然而，即便是这样，我们也说服不了那些长期停滞论者。正如我们已经看到的，他们争辩说，制成品出口贸易的发展只能暂时减轻人口过剩问题，因为必要的贸易份额保持不了；由于某些力量发挥作用，一个国家丧失它在市场的地位（见上面第二节（一））。所以他们认为，经济成就的一个不可避免的后果是人口过剩和移居国外。无可否认这种事情已经发生，人们只是不同意"不可避免"这个词。

有时候，人口过剩的国家急于为移居国外提供方便，但是情况并不总是这样。有些部族把它们一些成员当作奴隶出卖。在其他地方如中国和印度，政府为从其他国家招募代理人提供方便，这些代理人按契约把劳工带走，他们差不多等于暂时沦为奴隶。英国鼓励本国人民移居国外，它的做法从 17、18 和 19 世纪流放罪犯和叛乱分子到 20 世纪资助移居各自治领。

移居国外给人民流失的国家带来种种问题。不仅有保护移民不受招募代理人的欺骗、免遭乘船过于拥挤或不适于航运的危险、不受移居国雇主们的虐待的问题，而且还有保护他们不受种族和宗教迫害的问题。这些问题是够大的，不满情绪几度使印度政府禁止进一步移居它认为它的人民在那里受不公平待遇的国家。效

忠问题是最困难的问题之一。有些接受移民的国家急于同化这些移民,以便尽可能少发生少数民族问题。因此这些国家在它们的学校和法庭不承认移民的语言,使移民的孩子尽可能像当地的其他孩子一样。这就是美国移民政策的基础。英国在16和17世纪对它的大陆移民采取同样的政策,法律规定他们收土生土长的英国人为徒,另方面从行政处置上不让他们抱成团或以其它方式抗拒同化。这些政策遭到那些喜欢在新国家保持他们自己的文化和语言的移民的反对,譬如中国移民就不愿意放弃他们对中国的忠诚。如果移民拒绝同化,或者如果他们迁出的国家谋求干涉它们的人民移居的主权国家的内部事务,那么因移居引起的政治困难的确无法解决。另一方面,如果不让移民受同化或他们遭到歧视,他们的祖国肯定要提出抗议,就像19世纪英国向中国提出抗议,20世纪印度向南非联邦提出抗议一样。

除了这些政治困难之外,移居国外还会造成经济困难。二三十岁的移民所占比例最大。国家不得不负担抚养和教育他们的费用,待他们到了工作年龄,又失去了他们。由于青年人离去了,老人和受赡养的人在人口中所占的比例就会上升,到了工作年龄的人的负担相应地加重了。另一方面,如果移民汇款回来赡养他们留在国内的人,那就不存在负担的问题,这种汇款在人员流失的国家的国际收支中有时是一个受欢迎的大项目。因为男性移民多于妇女,也造成性别的不平衡。在20世纪20年代,由于人们大量移居国外,巴巴多斯人口中成年妇女几乎两倍于男人。失掉熟练人员往往也是很不情愿的,特别是如果担心这些人在新国家开办竞争性工业不利于母国的时候,许多国家,如18世纪的英国,曾为此

设法阻止熟练的手艺工人移居国外。

让我们转过来看看接受移民的国家的态度。它们的态度和人员流失的国家的态度一样是多种多样的，由经济、政治、种族和宗教动机的支配。

在经济方面，几乎所有的国家都欢迎熟练移民，尤其是如果他们有能力开办新工业的话。新的移民如希望完全同化，就更受欢迎，因为大部分国家对它们自己国内的外国人集团有疑虑。如果移民愿把他们的技艺教给当地的学徒，也会更受欢迎。实际上，1484 年制订并在 1523 年重申的英国立法曾禁止移民招收外籍学徒，他们自己的子女除外。如果技艺不新，特别是如果移民全都是同一行业的专门人才，困难就比较大。大批医生或矿工移居国外比之一群各种各样熟练工人移居国外可能会遇到更大的阻力。外国企业人员移居国外会引起同样的种种问题。许多国家坚持认为它们必须雇用本国人。有些国家希望把他们限于开办新工业，并制订条例不让他们同国内的小商人竞争。带来新工厂等新工业的企业家几乎肯定会受到某种有条件的欢迎，而仅仅同当地商人进行竞争的商人，如在西非的叙利亚人或在西印度群岛的中国杂货商，比较容易遇到敌意。

不过，具有专门资格的人移居国外同大批非熟练人员移居国外相比是个比较小的政治问题。大批移居国外只在十分有限的情况下才是受欢迎的。如果一个国家空地很多，如果人们认为人口多一些能享受规模经济，那么大批外来移民可能受到欢迎；所以只要国境开放，进入美国的大门一直是开着的，一旦空地没有了，反对外来移民的事情就多了，直到阻挡不住时为止。外来移民也许

由于政治原因受到欢迎，澳大利亚接受外来移民不是出于经济考虑，而主要是作为对付亚洲的防范措施。以色列不顾经济考虑而继续接受外来移民，因为它认为接受所有在受迫害的气氛中生活的犹太人是它的义务。为逃避迫害的人提供家园的愿望在好几个国家的移民政策中起非常大的作用，诸如英国和美国。

就经济考虑来说，赚工资的职工与资本家和地主之间很可能发生冲突。如果有规模经济，各个阶级的居民一定会得益于外来移民，但是即便如此，好处可能主要为资本家和地主所得。大批外来移民可能使工资被压低，接近于人们出来的国家的工资水平，使房租和利润提高。地主和资本家也许愿意把他们的利益提高到进口奴隶(见第三章第四节(二))，或者从印度或中国引进契约劳工的程度。这到一定时候就会产生混合社会的社会问题，但是资本家和地主很少顾及这些。只要有大量的土地，或者只要新工业像移民到来一样快地创建起来，当地的农民或拿工资的职工对新来的人可能采取容忍态度。但是他们早晚会对大批外来移民组织抵抗，要是付诸表决，他们早晚会制止住外来移民。

有时候还有一个十分容易引起争议的关于移民汇款的问题，如果出口赶不上国内的增长，移民汇款可能确是一个棘手的问题。不过，外来移民汇款在国际收支中通常是个小项目，只有作为反对进一步移民的大运动的一部分时，才会成为一个政治问题。

一个国家多快会变得外来移民充斥，除别的因素外，这取决于外来移民的性别分布。如果只有男性移民，就不会有第二代，形不成一批当地居民。从这一意义来说，只是男性移居是一种浪费。譬如，数以百万计的非洲人曾被当作奴隶运到西印度群岛，但没有

什么结果。因为没有运去足够的妇女，外来移民不能繁衍后代，所以逐年所需的大宗奴隶买卖纯粹是为了保持奴隶人口的稳定。所有的外来移民社区都是男性过多，一代接一代地大量浪费，除非设法使性别保持平衡。这就是现在有些帮助移民的国家通常都很周到地像帮助男人一样帮助妇女移居国外的原因。无论如何，在妇女的职业范围比过去要广泛得多的今天，妇女凭本身的能力作为有报酬的职业工人以及作为妻子和母亲而提供的服务是受到欢迎的。

即便对大批外来移民采取欢迎的态度，外来移民能够被同化的速度也取决于许多因素。种族、宗教和文化决定他们被同化的速度，有些国家（如美国和澳大利亚）在决定接纳什么人和接纳多少人的时候很重视这些因素。在经济方面，外来移民需要住房、土地或工作，对他们同化的速度不能快过向他们提供这些条件的速度。提供这些条件需要资本。有些移民自带资本，或者也许可能由国家从国外借贷。如果国外没有资本可以利用，外来移民率则为国内储蓄率和为国际收支的巨额逆差所限，如果国内投资额超过国内储蓄额，这种逆差便会出现。即便有资金可用，物质因素也可能限制资本形成的速度。正如我们已经看到的（见第五章第一节），资本投资的 50—60% 为建筑业，因此投资受建筑业的能力的限制。当然如果对扩大建筑业多给予照顾和考虑，那么这件事情始终是可能的，但是仅仅由于未保证建筑业能应付要求它做的工作，投资计划遭受挫折的现象出现得多么频繁，这是令人惊讶的。只要记住这些财力和物力方面的限制，那么哪怕是过去一个世纪规模最大的移民，也很少一年超过接受人口的 1—2%，就不足为

奇了。

外来移民在他们初来的时候通常有一段艰难的时期，总有一部分人回国去。外来移民定居的意愿在某种程度上要看为接待他们所作的准备工作怎样。他们看到等待他们的是住房呢，还是被安置在营房或帐篷里，还是让他们自谋生路？他们一到来就为他们找好了职业呢，还是不得不在大街上闲逛，把他们一点可怜的积蓄花光？要是期望他们在土地上劳动，土地是准备好了呢，还是他们不得不自己去披荆斩棘？能不能进得去，附近有没有水源，还是他们必须自己修路和自己打井？在第一次作物收获之前，他们怎么生活，怎么弄钱去买肥料、买牲口，是否有别的资金？事实证明，要人们在土地上定居的人显得特别困难。有些国家的政府已答应花大笔的钱整理好土地，并且借给定居的人很大数目的款项作建房之用和作劳动的资本。另一种办法是，譬如在苏门答腊，外来定居的移民头一季度是同别的农民一起住，干活挣工资，以便对这个国家有些了解，积攒些钱，还可交些朋友。这样做已证明很方便。因为移民中仅有一小部人是熟练农民，正如吉本·韦克菲尔德所说的，在他们担起经营他们自己的农场的责任之前，他们首先要觅得职业，别管是在城镇还是在农场，这也许是非常可取的一种办法。

当国际移居把具有不同种族、宗教或文化的两个民族集聚在一起的时候，产生的问题最大。在过去，移居国外的作用常常是把本国的土著居民全部或部分地消灭掉。单是这些新来的人带来的奇怪的病症就时常使土著居民大量死亡，他们的体内对这些疾病没有产生抵抗力——虽然也有截然相反的情况，就像西非沿海各国人民因为有采采蝇而免遭来自北方的入侵一样，采采蝇曾使穆

斯林的马匹死掉，因为有蚊虫而免除来自海上的移民，蚊虫曾使欧洲人死于疟疾和黄热病。除了疾病以外，土著居民可能由于遭受奴役、被赶出他们的土地或他们遭到的其他待遇而被消灭——就像凯尔特人在盎格鲁—撒克逊人之前衰落，霍屯督人在祖卢人之前衰落，红种印地安人在美国人之前衰落，毛利人在新西兰人之前衰落一样。在很大程度上取决于被入侵者的文化同入侵者的文化相比多么强大。有时候是被征服者同化他们的征服者，如伊斯兰教徒同化了土耳其人，中国人同化了蒙古人。

如果同一个国家有两种文化，两种文化具有平等的竞争力是很少见的。犹太人和阿拉伯人、马来人和华人、印度人和非洲人、希尔人和英格兰人、印度人和缅甸人、英裔加拿大人和法裔加拿大人、伊博人和穆斯林——这种格局反复出现。这些差别有时候被归因于种族，如果是从生物学意义上谈种族，这似乎没有多大道理，因为我们对种族生物学知道得多么少啊。这些差别还常常被归因于宗教，但是我们已经看到这同样是难以置信的（第三章第四节（一））。（毕竟布尔人是加尔文派教徒，过去常有一种理论，认为加尔文主义是最可能鼓动生气勃勃的生意经的宗教。）从外来移民的心理状态中找到主要原因的可能性要大得多。首先外来移民是一个有选择性的集团：他们是为了改善自身的处境而移居国外的，他们就是这么一类人。移居国外本身会磨炼他们的智慧，使他们接触新的环境，提高他们进行批判的才能（批评一切看不惯的东西几乎是每个外来移民的第一个反应）。他们自然瞧不起当地人，希望表现他们会一样能干或干得更好。在某些情况下，外来移民社会的成员还特意互相帮助、互相找职业或互相借钱；结果是这种社

区作为一个整体比当地的社区繁荣，它并不那么特别为自己保留机会。在移居国外从记忆中消失以后，这些态度就发生变化，到第三代或第四代，可能很难区分移民和早先的血统了（如在斯里兰卡的印度人），如果另一个种族的成员开始到来，可能轮到他们把他们的前辈当作一伙游手好闲的人而瞧不起。

如果两个种族的成员共同生活在一个国家而没有磨擦，种族必定不是一个具有经济意义的因素。这就是说，在一切社会阶级、在一切收入水平、在一切职业中都必须有这两个种族的成员，他们的竞争力必须是平等的。这首先是个教育问题，在教育他们的孩子方面必须对每个人花同样多的钱，如有可能上同样的学校。其次，还有土地所有权，有些移民社区有专门经营并“垄断”零售业的趋势；相对的城市化程度等问题。如果这些种族在这些事情上一开始就不平等——譬如外来移民的文化程度比本地人高，或者他们做生意的经验多得多——那么只有对外来移民课以重税以支付教育经费和采取其他使两个种族平等的政策的费用，才能达到平等。事实上，在平等条件下共同生活要求某种程度的容忍，而这是罕见的，除非硬要他们这样做。最有成就的帝国政权——罗马帝国、奥匈帝国、奥斯曼帝国和大英帝国——的伟大德政就是它们有能力让不同种族的成员在最少磨擦的情况下一起生活。它们的秘诀往往是态度公正，要让每个人都忙他自己的事情，使他们和睦相处这种开明愿望来冲淡帝国种族对少数民族的蔑视。

另一方面，只要政府掌握在帝国种族的少数几个成员手中，而这些成员自己又设法在同人数多得多的本地人的竞争中谋生，这种帝国政权就会被认为是最恶劣的政权。于是就会情不自禁地要

把本地人赶出他们的土地，以便为帝国定居者让路；强迫他们不是以奴隶的身份就是在重税或其他经济力量的逼迫下到矿山、种植园或主人家中干活；建立就业的种族壁垒，以便保证把最有利可图的工作和行业保留给帝国种族的成员。哪一个种族要统治另一个种族都是不合适的，因为它自己的经济利益使它不可能公正无私。

19 世纪欧洲各国人民向美洲和澳大利西亚的大迁移并没有尖锐地引起这些问题，因为这些大陆上的土著种族对空空荡荡的空间来说人数不多，而且太弱，难于发动有力的抵抗。欧洲人移居亚洲和非洲，或者日本人、印度人和中国人移居其他亚洲国家，或者移居非洲、澳洲或美洲则是另外一种情况。如果今天用世界观点来看问题，那么印度人、爪哇人、中国人和日本人移居印度尼西亚群岛、非洲、澳洲和美洲显然是最有必要的。不过，世界观点之类的事情是不存在的。这些接受移民的国家哪一个也不欢迎这样的移民，因为它会引起种族问题。此外，在美洲和澳洲，如果真的大规模地接受移民，那会使已经在那里的人的生活水平大大下降。欧洲人有时候提出的一种口实是，印度人和中国人没有权利繁殖得那样快，没有权利指望别的国家承担他们没有远见的生儿育女的后果。但是，事实上，美洲和澳洲的人口自然增长率要高过印度或中国，即便是印度人和中国人的出生率为 10‰，还是同样会以种族的和经济的理由不允许他们大规模移居。

这个问题将来会怎样发展，现在还很难说。感到自己生活空间狭窄的各国人民一直在采取行动，力图征服那些拥有他们垂涎的土地的人。日本为此目的已经发动了两次侵略战争，没有明显的理由说明印度和中国有朝一日不会做同样的事情。要是能够认

为经济的增长必定是一个和谐的进程,使人类比较容易在没有摩擦的情况下共同生活,这样当然让人高兴,但是情况绝不是这样。恰恰相反,许多不同的学派一直在争辩说,经济的发展将不可避免地产生帝国主义和爆发战争,现在我们来论述这个问题。

(三) 帝国主义

产生帝国主义并非完全由于经济方面的原因,但是即便是政治方面的原因同经济增长的阶段也不是完全无关。我们首先考察一下所谓的经济原因,然后看一看政治原因,随后转到帝国主义对臣民和帝国的影响方面来。这是一个庞大的问题,仅在边沿上涉及经济分析,我们只能很简要地谈一谈这个问题。

首先,有些国家被推向帝国主义和战争,因为它们想要更多的或更好的土地,好在这些土地上安置它们的人民。我们已经看到,这可能是经济增长的后果之一。经济增长的第一个后果是人口开始增长,人口的增长十分可能超过国家养活他们的能力。所以,供选择的解决办法就是移民,或者发展制成品出口贸易或向某些其他国家征收贡税,这三种办法中无论哪一种都可能导致战争。

移民可能导致战争,因为其他国家拒绝接纳外来移民,或者因为别的国家虐待移民,或者因为移民想夺取当地人的财产,把他们从自己的土地上赶走,或者剥夺他们的政治权力,或者甚至把他们统统消灭。夺取弱小民族的土地是经济上比较强大的民族用以解决它们人口问题的最喜欢用的办法。纳贡是一种与此有关的办法,这种办法也有多种形式。消灭被征服的人民并不总是有利的。可以让他们当奴隶,可以把他们当作农奴或奴隶在矿山或种植园

里为他们的征服者干活。可以使他们变成他们自己的土地的佃农，要他们交纳相当于其产品的 50% 或者还要多的地租和赋税。人类剥削同胞的欲望实际上是没有限度的。

既有这种剥削的欲望，帝国主义显然不一定是经济需要产生的。驱使一个国家征服另一个国家的原因可能是人口的增长和对饥荒的恐惧，但是也可能不是。进攻者同样很可能是人口并不怎么多的民族，期望人们像奶牛产奶那样为他们劳动。同样，进攻欠发达国家的也并不总是较为发达的国家。妒忌心驱使不开化的人去掠夺一个富裕而和平的文明国家同样是很可能的。公元前约 4000 年，当时伟大的城市文明已经开创，欧亚大陆从那时以来的历史表明，骑马的游牧民族时常从草原大举出动掠夺较为富庶的农业居民。游牧民这种定期的进攻直到近代才结束，当时由于技术的发展，城市文明具有决定性的军事优势。类似的紧张局面在非洲、在苏丹西部一直延续到 19 世纪末。如果经济增长诱使一个民族以牺牲别的民族的利益来施展它的实力，那么它往往也同样使爱好和平的民族面临其他情不自禁地要掠夺他人财富的民族的威胁。

除了移民和纳贡之外，解决人口过剩的第三个办法是发展制成品对外贸易，专门从事运输业，或以其他形式出口劳务。在一个开明的世界里，这样做不会发生战争，但是我们生活的世界不是一个开明的世界。其他国家也许不想购买制成品，也许执意保护它们自己的海运业，所以可能发动战争来迫使不开明的国家开放贸易。这在 16 和 17 世纪曾是欧洲国家在拉丁美洲同西班牙打仗的一个借口。这种借口在 19 世纪曾支配欧洲、中国和日本之间的关

系，也是欧洲国家要在非洲占一席之地的理由。发动一场“开明的”战争可能是为了开辟贸易，而发动一场“不开明的”战争则是为了确保贸易的某些特殊优惠。帝国的作用之一就是迫使臣属的民族用高价购买帝国的产品，以低于他们在别的地方可能得到的价格把他们的产品出售给宗主国。大英帝国从 1846 年到 1919 年放弃了这种做法，但是它这样做是非常特别的。不得不靠海运业或靠出口制成品为生的国家，几乎无一不是推向战争，不论是“开明”战争还是“不开明”战争。最近的例子就是德国和日本；毫无疑问以后还会有更多这样的例子，除非世界能够创建消除战争的新的政治制度。

开拓市场、追逐外国货币和寻觅粮食与原料来源是同一现象的各个方面。切不可将这一点与下面这种论点混淆起来，那就是一个从事制造业的国家因为它消费不掉它自己的产品，必须到国外找出路。我们必须把下面两种出口区别开来，一种出口是为了带动进口，另一种出口是为了维持消费和生产之间的差距。一个从事制造业的国家为了能进口粮食，可能为制成品找出路。如果这个国家的人口比其国土能够养活的人口还要多，这种情况实际上是难于避免的。或者说它可能谋求出口，因为它是个小国，无法享有大规模生产的经济，除非它专门从事几个行业，每个行业生产的产品都多于它国内的需要量，把多余的产品出口。这些出口商品还要以进口品多少为度，因为进口品可能同样是制成品或初级产品。一切经营制造业的小国（如荷兰和瑞典）都是因为这个道理才出口的。这也是从事制造业的国家本身又是制成品大进口国的原因；譬如荷兰和瑞典，粮食能自给自足，出口制成品是为了交换

其他制成品和原料。所有这一切同因为国内市场存在着消费需求量的净亏现象而出口制成品完全是两码事。如果存在着这种净亏现象,就无法承受同出口商品等值的进口商品。

认为先进的工业国因为国内需求量的净亏而不得不输出资本的论点,又使我们回到我们在第五章第三节(四)探讨过的长期性经济停滞的命题。如果储蓄额比消费增长得快,如果投资主要受消费的制约,国内可利用的投资机会可能不足以吸收一切可利用的储蓄,或者至少吸收被认为是合情合理的资本回收率的储蓄。正如我们已经看到的,大部分经济学家期望到经济发展的"较后期"阶段,由于资本的积累资本的利润率会下降。我们还看到,如果新的发明以适当的速度源源不断地出现,在这一进程中没有不可避免的事情,因为这将保持对资本的需求量。在经济发展方兴未艾的时候,投资率并非不可避免地要下降。另一方面,我们还看到有许多理由说明有些外国投资可能证明是有利可图的(第五章第二节(三)),也有许多理由说明国际贸易方面的领先地位为什么从一国转到另一国(本章第二节(一))。因此,虽然比较发达的经济发现在欠发达国家进行一些投资并非一定有利可图,但是它们进行投资是并不奇怪的。

不能由此认为,因为一个国家想进行对外投资,它就必须实行帝国主义和发动战争。事实上,大部分对外投资并不是投在殖民地;美国、加拿大、澳大利亚和阿根廷都是最大的借款国——在任何情况下,它们的政府都是独立自主的。外国投资不一定挑起战争,但是如果外国人希望在那里投资的国家不肯为此给予特许权,或在放款国之间有所歧视,或者试图拒绝履行义务,就可能挑起战

争。任何这样的行动都可能导致一场“开明”战争，目的是维护门户开放、待遇均等和履行契约。欠发达国家十分容易发现自己卷入了这种战争，因为它们对外国人常有怀疑，或者不肯给予特许权，或者不严格履行它们的义务；埃及或许是个典型的例子。观点、文化和法律制度相类似的两个国家之间的放款不一定导致战争，而先进工业国的资本家们几乎不可避免地会对欠发达国家的关税和制度失去耐心，从而不在这种国家投资，要不就是想使它们受帝国的统治。同样可能发生“不开明”战争，在这种战争中，一国试图为本国的投资者取得特殊的有利条件，不是把其他外国人排除在外，就是牺牲当地人民的利益。帝国的有利条件之一就是能采取措施保证为矿山和种植园提供充足的劳动力，保证在外国资本最需要公路和港口的地方修建公路和海港，等等。许多强国总是情不自禁地利用弱小国家的人民。

因此，出现帝国主义和爆发战争有许许多多经济上的理由，从“需要”——饥荒，需要土地、市场和初级产品——到“贪婪”——妒忌，渴望剥削或寻求更加有利可图的出路。那些认为经济原因是爆发战争的主要原因的人提出的解决办法同这些原因是一致的。因此，“开明的”看法认为，如果一切国家都采取自由贸易和门户开放，战争的危险就会消失；当然，这样一来，保持帝国也就不是那么有利可图了，因为这样一来，人们用不给其它外国人移民、进行贸易或投资机会的办法就不能得到好处，并且没有必要为了防止自己被别人排除在外，而去获得殖民地了；但是谁能肯定其他人都坚持门户开放呢？于是就有了被统治者和统治者之间的关系问题；只要形形色色的剥削是可能的，有些国家就想要统治别的国家。

所以有一派意见希望减少爆发战争的危险,办法是让一切帝国都受国际监督,甚至把一切殖民地都转为国际托管。又是显而易见的是,如果要求一切帝国花很多钱来开发它们的殖民地而无利可得,帝国主义就不会那么盛行了。所以有一派意见认为,消除战争的唯一途径是使欠发达国家迅速发展起来,这样它们就不再软弱可欺,不再受剥削。还有一点也是无可怀疑的,那就是如果弱国成了强国,强国就不会那么情不自禁地去进攻弱国了。于是就有了现在为列宁主义者所采纳的霍布森观点,认为战争起因于外国投资,外国投资起因于国内的利润率不断下降,而利润率下降又起因于消费不足。如果在资本主义范畴内,这可以用通过税收结构提高消费的办法,或者用增加政府开支的办法来解决;如果是在社会主义范畴内,既可以用同样的办法,也可以用使投资率同消费水平脱钩的办法来解决。社会主义对于防止战争既不是一个必不可少的条件,也不是一个充足的条件。如果战争是由于人口过剩,由于需要粮食和原料,或者由于渴望剥削其他种族而爆发的,所有这些原因在社会主义社会可能像在资本主义社会一样地起作用;斯巴达就原来斯巴达人之间的关系来说曾是一个近似共产主义的社会。

毫无疑问,发生战争的有些原因是经济原因,针对这些原因而采取的行动会消弭战争。但是单用经济政策并不能消除战争,因为战争就其根源来说不完全是,甚至主要不是经济方面的。亚历山大并没有征服东方,凯撒也没有征服西方,因为这些先生们主要是从贸易、投资或土地方面来思考问题的。经济因素在发动战争方面起了什么作用是很难估计的。如果我们把历史上所有的战争

列出单子，就会看到其中大多数战争同市场或者同人口的压力没有什么关系；这些战争就其根源来说主要是王朝战争、宗教战争或意识形态战争，要不就是由军事冒险或纯粹为了建立帝国的愿望而鼓动起来的。即使这些战争也有经济因素，但是经济因素很少是占支配地位的因素。如果取得经济成就以后产生了建立伟大帝国的愿望，经济增长可能就起作用了。如果一个国家在经济上有所成就，比其他国家富有，它在经济上的优势可能使它产生成为政治大国的念头，这种念头会使它走上军事道路。但是这种情况并非总是这样。在历史上富国往往是和平的贸易国，比较贫穷但军国主义色彩比较浓厚的国家忌妒它们过奢侈生活，于是就向它们发动进攻。

是什么原因使一个国家以崇尚武力为荣，这是全人类没有解开的谜之一。阶级的结构稍稍有助于说明这个问题，因为这种国家通常是受一个贵族军事特权阶级统治的，这个阶级使一切其他阶级——包括各商人阶级，这些阶级从整体来说惧怕战争并反对军国主义分子——处于相对的被统治地位。总有一些企业家赞成战争——军火或军队其他供应品的制造商以及其他希望在征服之后取得特许权或在战争中发财的人——但是这些人同其他企业家相比通常是少数，其他企业家懂得战争会增加税收，打断他们同国外商界朋友的关系，而且会给军事贵族以凌驾一切的权力，企业界整个来说并不信任军事贵族。由企业家统治的社会发动战争的愿望比由军事特权阶级统治的社会低得多。不过，驱使一个国家发动战争的并不总是军事特权阶级。偶尔也有对权力和荣誉以及帝国梦寐以求的大军事冒险家——诸如亚历山大王朝和苏莱曼王朝

的王子们，或者墨索里尼和拿破仑等新贵。但是如果我们要深究为什么有些国家不沉迷于军事，而另一些国家却在军事特权阶级的统治下进行军事冒险，我们不得不承认，对这个问题，我们还没有找到完全令人满意的答案。

如果在荣誉梦和经济发展阶段之间有什么联系的话，人们发现那是在经济增长的“中期”阶段。最富的国家往往是爱好和平的，享受它们已有的一切，不妒忌任何国家；最穷的国家太死气沉沉，一盘散沙无法发动战争。正是那种胜于其邻国一筹的富于进取性的国家，才时常产生进行侵略性的愿望，希望为自己争得显要的地位。同比较老的和比较富有的国家进行争夺市场和原料的日益剧烈的竞争，可能把它们引向同一个方向。对世界和平具有危险性的国家经常是那些认为自己前途似锦的国家，而不是那些能以光辉历史为荣的国家。因此，世界上的军事领先地位也像国际贸易方面的领先地位一样，可能因为同样的理由从一个国家转移到另一个国家(见本章第二节(一))。

分析所有的战争起因不属本书论述的范围。我们的目的是很有限的，只想说明经济增长和战争的联系。因为战争的根源不完全是，或者甚至主要不是经济的，从经济方面分析弄不大清楚引起战争的根本原因。对战争的解释是心理学、外交、法学、宗教和人类学学者们的问题，而不是经济学家的问题。

我们从帝国主义的起因经过谈谈它对经济的影响。帝国主义对于被统治人民的影响，按他们所受的待遇来说，从一个极端到另一个极端各有不同。一个极端是他们可能统统被消灭。另一个极端是他们可能在经济上和文化上取得比他们在历史上的任何时候

都更为迅速的进步。甚至同一个帝国可能用不同的方式对待不同的人民;英国人在中部非洲在就业方面实行严格的肤色障碍,而他们在西部非洲则奉行同非洲人几乎完全社会平等的政策。最好的帝国大大增进了人们的幸福;它们在广大地区建立了和平、修建了公路、改善了公共卫生、鼓励了发展贸易、带来了完善的法制、推广了新的技术知识,等等。而最坏的帝国却带来掠夺、屠杀和奴役。

对帝国的影响还取决于它如何作为。一切帝国都必须承担帝国的代价。有些帝国得大于失,但另一些帝国到一定时候被它们本身的帝国主义所毁掉。

帝国要付出许多代价。有它应付的发动战争的直接代价。必须征召和供应军队,即使有大量征召的殖民地部队,战争对宗主国的资源仍是沉重的负担。和平时期也必需维持大量军队,守卫帝国,帝国越大,消耗于这方面的宗主国人力越多。帝国还必须得到治理,这可能要占用它一些最优秀的人才。总是不由自主地派出第二等人才去统治帝国,但是如果这样办了,这个帝国就可能垮下来。另一方面,如果派出最优秀的人才,宗主帝国的事务就可能因此遭受损失。一方面宗主国的第二等人才在帝国称王称霸,另一方面殖民地的头等人才在宗主国得以发迹,这种情况在一些帝国中并非不常见。帝国还有助于维护特权制度;士兵在一个帝国里十分重要,军事特权阶级享有一种威望,这种威望是为了履行其职责才保持的。那样多的最大的帝国(如罗马帝国和奥斯曼帝国)都是在它们的士兵的摆布下灭亡的,这并非出于偶然。

经济的增长使得有可能进行比过去任何时候规模更大,代价更高的战争。在原始社会,单是为了提供粮食就需要70%或更多

的人口从事农业，能够参加军队的人数很少。打仗局限于从收获到播种的时期。要不就是军队在很大程度上要靠它在战役中能够掠夺的粮食。要是用20%的人口就能提供足够的粮食，那就不一样了；那时军队就能大量增加，能从国内的基地得到粮食供应。同时可以有更多的人来制造武器，科学的发展使得这些武器越发令人恐惧。因此战争对原始国家人民的生活影响不大，而在经济高度发达的国家，战争可能消耗掉50%或更多的资源。

有时有人认为，战争刺激经济增长。在有限的限度上情况可能如此。战争可能产生某些有益的发明，但是根据内夫教授的研究，由于战争而产生的有益的发明的数量是非常非常少的。战争可能促进工业的发展，工业的发展在任何情况下都是可取的——如举英国为例，在对拿破仑作战期间，促进了钢铁工业的发展，在第一次世界大战结束以后，促进了化学工业的发展，在第二次世界大战中，促进了电子技术和喷气推进的发展；但是战争往往也同样造成专门供应战争的工业部门的过度发展和持续几年的失业。战争还使企业家能因通货膨胀而获得利润，其中有些用于固定资本形成，但是战争对资本形成的净影响通常是使资本形成在战争期间减少。还有对外投资和黄金的损失，不得不用它们从中立国购买供应品。财产遭到破坏并不总像可能预计的损失那样大；因为财产不管怎样总是要折旧的，或早或晚总得更新，所以主要的代价是那种加速折旧的财产。如果在战争期间能够利用闲散资源或在战后补偿折旧，战争的代价也不像想象的那样大。美国就是在这方面的一个突出的例子；第二次世界大战结束了历时10年的停滞局面，产出增加得那样快，以致能打这场战争而不降低老百姓的生

活水平。另一方面，即便不爆发战争，美国的经济大概迟早也会复苏，因为美国住房和其他资本的折旧或早或晚会引起新的投资景气。打一场战争可能是为了得到市场，但是，同样可能导致失去市场。从两次世界大战中，得到市场的主要是美国，它在第一次大战期间额外得到了世界制成品贸易额的8%，在第二次大战期间额外得到了9%，持久地保持了它的收益。最后，由于在战场上损失了年轻一代中的一些最优秀的人才，经济也可能受到损失。法国人就是这样解释他们在两次世界大战之间在政治和经济上缺乏活力的，这可能有些道理。

战争的经济代价无疑是很高的。为补偿这些代价，可能要用从征服当中获得的任何好处。当代的反战宣传认为这些是无足轻重的，但是并非总是这样。征服者可以得到富饶的土地，或者奴隶，或者受益匪浅的通商特权。即使他们不过在先前一片混乱的地方恢复秩序，他们和任何其他人也能从随之而来的贸易发展中得到利益，他们所得利益要比战争的代价多得多。近乎势均力敌的双方之间在集权主义基础上所打的现代战争，其代价肯定比每一方所得的利益都大，但是并非打所有的战争都要付出这样大的代价，或者都是这样一无所获。富有进取精神的国家打一场短促的速决战(1870年的德国，1898年的美国，1894年的日本)，可能干出看来是用相当少的代价取得重大收获的事情。

最后，那些挥舞战刀的人终将死在战刀之下。实行帝国主义可能在两三个世纪或更多的时间内使你在奴隶、贡赋或贸易方面得到很大的利益，但是它将为自己带来复仇者。在帝国内部，被统治的各国人民迟早要起来反抗——如果他们受到的待遇好一点，

起来反抗就更早,因为那时他们在经济和文化方面会大大受益,并且会更快地对他们所处劣等地位感到不满。在最开明的帝国内,劣等地位多少消失一些,人们会看到来自远方属国的人在宗主国一些最高的职位上任职,但是即使这样也从来不足以把一个帝国的各族人民团结在一起;地方民族主义的离心力总是要把帝国弄得四分五裂。然后长期来习惯于以行政管理、商业、旅游业和宗主国生活中其他职业谋生的宗主国各族人民,发现很难使自己适应一个工农业的新世界。或者,甚至在附属国人民脱离之前,帝国可能已被外部敌人毁灭了。帝国愈大、愈富裕,一无所有的国家对它愈妒忌。它们联合起来对付它,从各个方面把它围困起来。帝国的防务费用越来越增加。帝国的战争次数越来越多,到头来一无所获,因为战争纯粹是防御性战争,即便取得胜利,也得不到新的土地或特权来抵销战争的代价。帝国的人民会失去信心,甚至会对他们自己有没有权利统治这么辽阔的一片地区提出疑问。这时帝国由于屈服于内外压力而解体就只是个时间的问题了。

有些人怀疑一个帝国在经济上是纯受益者,他们有时也认为最幸福和最繁荣的国家是那些背后有帝国作后盾的国家。它们是幸福的,因为它们有过去的荣誉可以回忆,知道这比在展望光荣的未来时感到心灰意冷要好一些。但是它们不一定更加繁荣。瑞典是繁荣的,西班牙则不是。土耳其在失去它的帝国并开始照顾它自己的事务的时候,它得到了新的生机。荷兰是加入前帝国行列最晚的一个国家,谁能够说它将枯萎下去呢,还是将在经验中找到新的活力呢?

第七章　政府

政府的行为同企业家、父母、科学家或牧师的行为一样，在促进或阻碍经济活动方面起着重要的作用。但是，由于政治偏见，要对此得出一个正确的看法则比较困难。一方面，有人不相信个人的主动性，一味夸大政府的作用。另一方面，有人不相信政府，一味夸大个人主动性的作用。双方都可以引经据典。如果没有高瞻远瞩的政府的积极推动，没有一个国家能够在经济上取得进展，尤其是英国，它成为一个伟大工业国的基础是由自爱德华三世起的一批高瞻远瞩的统治者奠定的；美国也是一样，它的政府，不管是州政府还是联邦政府，在组织经济活动方面始终起着巨大的作用。另一方面，说明政府干预经济生活造成不良后果的例子很多，因此很容易提出种种警告要人们提防政府参与经济生活。聪明人不会去争辩取得经济进展是由于政府进行活动的缘故还是个人发挥主动性的缘故；他们知道，这是由于两个方面的缘故，他们只想提出这样的问题：两者作出什么样的贡献才是适当的贡献。

政府可能会由于做得太少或做得太多而遭到失败。本章的前两节考虑的是政府能做些什么有益的事情来促进经济发展。最后一节谈的是政府行为不当如何妨碍增长或者带来停滞和衰退。

第一节 企业的体制

在本节中,我们谈的是政府和整个经济之间的关系。下节具体谈到公共经济部门;因此,本节比较侧重谈与私营部门的关系。

(一) 政府的职能

政府在许多方面的活动是同经济增长有关的。我们认为,政府的九种职能如下:维持公共事业、影响态度、确定经济制度、影响资源使用、影响收入分配、控制货币数量、控制波动、保证充分就业和影响投资水平。在前面几章中,当我们在比政府活动广泛得多的范围内谈及这些问题时,我们已经谈到过这些问题了。因此,在下面几段中,我们只需对有关问题作一总结。

第一,公共事业。政府的主要职能是维护法律和秩序。除此之外,随着时间的推移,又增加了其他公用事业——公路、学校、公共卫生、调查、研究等等,项目还在不断增多。与这些对内职能并列的是政府与其他国家政府关系中的对外职能——保护公民、缔结条约、宣布战争等等。关于公共事业,无需说得很多,因为在本章的下一节中将谈及这些问题,在本节中,我们只谈政府和私营经济部门之间的关系。

第二,态度——对工作、节约、家庭规模、外国商人、收入差别、等级制度、社会流动、赚钱、视牛为神物的现象和新技术的态度。我们已多次看到,经济增长在多么大的程度上取决于社会采取一种有利于经济增长的态度,而不是采取一种不利于经济增长的态

度。政府在决定这种态度方面起着重大的作用。诚然,政府受到舆论的限制;它们不能远远走在舆论之前,也不能远远落在舆论之后。但是,同样正确的是,它们对舆论有导向作用。著名官场人物的言论和文章,加上立法机构采取某种行动或拒绝采取某种行动的决定,是造舆论过程的一部分。某些国家的政府与别的国家政府相比在制造舆论或违背舆论方面的活动余地大一些,其原因是它们的人民或者对它们更为信任,或是对它们更为害怕。

在这种情况下,政府行使领导职能。它们与社会上的其他许多人——牧师、报纸主编、工会领袖、教师及其他讲话有份量的所有人——共同行使这种职能。在稳定的社会中,政府干预的事情极少:它愿意让牧师去对出生率发表意见,或者让科学家去对人造肥料发表意见,但是在迅速转变的社会中,政府对任何事情都不能掉以轻心。由停滞走向经济增长的社会在生活的各个方面——宗教、阶级关系、伦理、家庭生活等等——都会出现紧张,因此政府领导人对各种问题,即使不去规定法规,也得经常发表看法,而在比较稳定的社会中,政治家们愿意把这类问题交给其他机构去处理。也正是由于这个原因,在一次革命(不管是暴力革命还是和平革命)以后,新政府通常随即在生活的大多数方面——教会、报纸、法律、专业、军队、银行、大学、工业等等——将旧领导人撤换,而代之以政见相同的新人,因为只有这样,政治家们才能放心地去再次只管理他们"正常的"事务,因为他们知道,在其他方面,会朝着他们所赞成的方向引导舆论。革命者如果不把革命扩展到每一个主要的社会机构,就休想达到他们的目标或者保住政权。

下面谈谈经济制度。每一个政府都必须表明对这样一些问题

的态度，即它赞成大规模还是小规模企业、竞争还是垄断、私人企业、合作社还是公营企业，以及它的态度靠法律还是靠行政行动来支持。它还必须使法律条文既公平，又富有鼓励性。因此，法令全书载有有关合同、土地所有权、公司、合伙、合作社、工会、垄断及家庭财产的详细法律。还有一套行政机构来管理或帮助（以资金或咨询来帮助）私人机构：反托拉斯机构、合作部门、农业推广机构、政府信贷机构等等。在所有这些问题上，尚未出现经济增长的国家的法律和惯例往往不适合于经济增长。因此，在经济发展的初期，花许多时间来为经济增长创造比较合适的新的法律和行政机构是大有裨益的。

需要由政府来影响资源的使用，因为决定资源使用的主要因素价格机制所产生的结果并不总是为社会所接受。我们已经碰到过好几个这样的例子。例如，保护资源的问题（第三章第三节（三）和第六章第一节（二））；个人使用土壤、水、森林或矿藏地层的方式可能被认为过于浪费，或者政府希望开发某些基本资源——例如，整个江河流域——的方式可能需要它在整个地区对土地的使用加以控制。与此有关的是通过区域划分活动控制土地使用的整个问题；如果要使城镇像样地发展，使工作区、住宅区和文娱区适当分开，这在城镇中尤其重要；但是，在乡村，也需要在某种程度上划分区域，以防非农业活动侵占过多的肥沃土地；还需要对工业的地点有所控制，以防过于集中、过于分散和出现萧条地区（第二章第二节（二）和第四章第一节（三））。还有普遍存在的过分专业化的问题，从而使得限制某些活动（例如对有成为单一经营危险的出口作物征税或对公路运输颁发许可证）或以保护、补贴等方法来鼓励另

一些活动(例如工业化)看来可能是可取的。有些国家的政府为了改变消费格局还直接控制资源,例如它们限制生产或进口奢侈品或者它们对生产牛奶进行补贴,而另一些国家的政府则通过影响收入分配来间接影响消费。

收入分配使欠发达国家遇到的问题特别困难,因为它们希望既要做到平等,又要富有刺激性和实行高度节约。经济增长要求对有技能、从事艰苦劳动、受过教育、承担风险和愿意负责的人的报酬有适当的差别。经济增长还要求在增加的国民收入中,应有适当的部分作为储蓄,而不是落入那些把收入用于消费上的人的腰包。收入最低的阶级——非熟练工人,甚至也许还有农民——不属于其收入增加有利于经济增长的两类人;如果只考虑差别和储蓄,那么与其他阶级的收入相比,他们的收入就不得不减少而不是增加(见第四章第二节(二)和第五章第二节(二))。另一方面,在那些地主不作什么生产性投资的国家里,惩罚地主对增长不会有多大作用。但是,惩罚赢利可能会严重阻碍增长,因为这会使人失去投资的积极性,也会使公司失去进行新投资的资金。因此,作出通过税收来收取大量利润的决定会产生严重后果。如果国家把收入花在扩大穷人的消费上,结果会降低储蓄率,利润税收应当用于生产,用在教育和资本形成上。第二,应通过政府金融机构,比如开发银行,把一部分收入留出来用于为生产性企业提供资金。第三,如果要减少刺激,政府本身必须率先建立新工业,在肯冒大风险的刺激太小的情况下,必须更加愿意保证获得适当的收入。在欠发达国家觉醒的时候,它们看到的是这样一个世纪:人人都愿意同时骑两匹马,一匹是经济平等的马,一匹是经济发展的马。苏

联已经发现，这两匹马不会朝一个方向走，因此，已放弃其中的一匹马。其他欠发达国家也必须作出自己的选择。

如果货币全部是由贵金属制成的，政府无需控制其数量，虽然，为了保证其纯度，可控制钱币的铸造。但是目前，货币通常是由实值低于面值的材料制成的，所以如果政府对货币的数量不加控制，私人就会大量铸造，以致物价飞涨，直至每个钱币或每张纸币的票面价值与实值相等时为止。如果货币是由纸张或贱金属制成的，对其数量必须严加控制。可采用自动的制度加以控制。例如，在实行金本位制的情况下，中央银行发行的货币量由它掌握的黄金量决定。在英国的殖民地货币制度中，银行或货币机构发行的纸币必须以同样数量的英镑证券为后盾。另外，对货币数量可能不是实行自动控制，而是有意加以控制；这就是说，政府有权根据自己的判断发行或收回货币，而不管是否有黄金或证券作为后盾。同样，作为工业国家最重要的货币的银行存款量可由各银行自行决定，或者由中央银行以某些自动规则加以控制，或者由政府实际上根据自己的判断通过中央银行加以控制。根据判断控制货币数量很难做得十分明智得体。在有记载的历史上，由于政府对这种判断力使用得不明智，许多国家一再吃苦头，所以普遍使用自动控制制度被认为是 19 世纪的一大胜利。但是，20 世纪出现的战争、大萧条及政府权力的增大葬送了自动控制制度，当前流行的做法是由政府根据判断控制货币数量。在明智的政府的手中，根据判断控制货币量具有很大的优点；但在软弱、腐败和不明智的政府手中，这种方法同样可以造成很大的危害。

工业国家目前之所以喜欢采用根据判断进行控制的方法的主

要原因之一是,可以利用货币量的波动来推销经济方面的其他波动,从而使经济制度更加稳定。大多数国家的政府已接受了这样一种意见:它们的职能之一是增加稳定。我们在第五章第三节(三)中已提及这个问题,因此在这里,对工业国控制波动无需赘述了。在前面的论述中,我们还看到,欠发达国家的主要波动是由它们无力控制的世界贸易额的波动引起的。它们所能做的充其量就是减少这种波动对它们的国内经济的影响,办法就是防止国内价格像外贸价格那样波动和在繁荣期间建立能帮助它们度过萧条期的外汇储备。这是一个难以活动的领域,因为谁也无法预料未来的价格情况如何。尽管如此,大多数欠发达国家在自我保护方面可以比现在做得更好。

工业国还根据判断控制货币供应量,因为它们已接受了在本国经济中保证充分就业的义务。但是,就它们而言,这主要是一个解决波动的问题。另一方面,在欠发达国家,失业的主要原因是缺乏人们借以劳动的资源。这只有靠资本形成才能解决,因为资本形成会增加新资源或者使现有资源(例如土地)更为有用。因此,就业问题是同经济发展的所有问题并存的。根据判断控制货币供应量只有有助于资本形成才有意义。正如我们在(第五章第二节(一))中所看到的,在某些情况下,可以用设立信贷来促进资本形成;在另一些情况下或者为不适当的人所掌握,设立信贷只会产生通货膨胀的弊端,而不会带来好处。

下面再来谈谈某些政府所承担的职能中的最后一个职能,即强行提高投资水平来加快发展速度。我们在第五章(第二节(二))中已经看到,在政府不干预的情况下,国内储蓄率主要取决于利润

与国民收入的比率。利润少储蓄就少，随着资本主义部门的扩大，储蓄就增加。为什么这样确定的比率被认为是最理想的比率，原因并不很清楚。此外，拥有剩余劳动力的国家实际上不用实际成本就可以进行某些形式的资本形成；在这种情况下，不采取一些有用的措施是没有意义的。另一方面，只有用强制手段——向农民和地主征税——或通过通货膨胀才能提高国内储蓄率。是否应采用这种强制手段是一个政治问题，各国必须根据自己的情况自行解决。日本政府在一种情况下"解决了这个问题"，加纳政府在另一种情况下解决这个问题，但是俄国政府在30年代采取的强制手段遭到了农民的激烈反对，造成数百万人死亡。像印度这样的国家现在不得不面临的最大政治问题是，它能否用强制手段使国内储蓄率提高一倍或两倍，而又不招致人民的仇恨和引起大规模的暴力行动。

正如上面所列的政府职能所表明的，政府可以进行有益活动的范围是非常广泛的。而且，在欠发达国家，这种活动范围甚至比在发达经济中还广泛。例如，在欠发达经济中，研究在更大程度上取决于公共基金，而不是私人基金；政府必须更加关心态度问题；价格机制的作用还发挥得不够充分；政府需要做更多的开拓工作；储蓄问题还比较大；需要减轻的贫困现象较多，等等。另一方面，欠发达国家的政府承担范围广泛的职能的能力不如比较发达国家的政府。它们的行政管理往往比较落后，效率较低，可用于政府活动的那部分国民收入更小。这是经济增长中的另一个矛盾现象。正如穷国需要比富国多储蓄而又不能储蓄那么多一样，穷国也需要比富国有更多和更好的政府活动而得到的却是更少和更差的政

府活动。事实上,如果不考虑有关政府的能力,抽象地考虑一个政府应行使什么样的职能是无益的。很容易使经济欠发达国家的政府承担过多的职能,很明显,让它们仅限于承担力所能及的职能比让它们承担范围过广的职能要好。

这同国际技术援助计划特别有关。正如国内储蓄得到外来资金的补充一样,国内治理也可得到外来帮助的补充。因此,帝国政府如果愿意有能力帮助它们的臣民,即对行政费用提供补贴、提供合格的人才、为那些国家建立比它们以其它方式建立的效率高和不那么腐败的政府。但是,殖民地政府在意志方面往往缺少它们在效率方面的提高,因为并不是所有的殖民地政府在它们的计划中都把提高人民生活水平的措施列于首位。帝国政府未能使它们的臣民相信,这是它们的意图,结果到处为民族主义领导人所利用,他们声称,他们更加关心人民的利益。但是,并不是所有独立国家的政府都特别关心提高生活水平;在这方面,有些国家远远落在帝国政府后面。另一些国家意志虽坚强,但往往缺乏能力。自由提供和自由接受的国际技术援助有助于弥补资金或技术之不足,对那些知道怎样使用这些援助的政府来说,事实已经证明这种援助是非常有益的。但是,技术援助不能替代发展的意志或施政的诚实态度。

(二) 生产计划

为一种经济拟订一项全面的计划,表明政府希望把国家的资源用于何处,是可能的。这样一项计划的统计部分采取的形式是各种表格,每种表格代表经济的一个不同方面。一种表格表明(具

有各种技能的)各类劳动力以及雇用人的行业和服务业。同样的表格可表明原料、土地、建筑物和机器的使用情况。另一种表格可表明根据拟议中的资源分配情况期望各个产业的产出。还有一种表格可表明取得的收入及其用途;这份表格将表明国民收入如何在消费、资本形成和政府服务之间进行分配。再一种表格可表明预计的出口收入和预计的进口付款,不管是有形的还是无形的。显然,为一种经济拟订的一项全面计划可能有长达几十页的统计材料。

在拟订生产计划方面,产生了若干问题。第一个问题是,这样做的意义何在?第二个问题是,怎么知道应怎样使用资源——平衡增长问题。第三是连贯性问题。第四是如何使计划的愿望成为现实。

这样做的意义何在?答案取决于经济主要是受价格指导的还是主要是受发放许可证指导的。如果有关劳动力、建筑物或原料的使用或者有关进口、消费或资本形成的水平的决定一贯由政府作出,那么仅仅为了保证它的决定的连贯性,它就需要对整个经济掌握相当全面的数字。另一方面,要作出的决定越少,它需要汇集的信息也就越少。那些受价格指导的经济没有生产计划照样运转自如;每个人都执行自己的计划,由市场机制协调一切活动,中央只作有限的控制。

因此,拟订一项全面的生产计划的理由存在与否,取决于由一个中央机构制订详细的经济计划的理由存在与否。在这里论述这个问题的一切细节会使我们离题太远,本作者已经出过一部专门论述这个题目的书。大致说来,不应由中央作详细计划的理由是,

这是不民主的、官僚主义的、不灵活的，可能会造成极大的错误和混乱。这也是不必要的。逐项作计划的理由充分得多；这就是说，应集中力量解决几个特别适于施加影响的问题，如出口、资本形成、工业生产或粮食生产的水平问题；而让经济的所有其他部分通过自我调节去适应供求关系。作某些计划是必要的，因为供求结果并不完全为社会所接受；但是计划可限于这样一些方面，在这些方面，改变只是由市场力量的作用产生的结果被认为是十分重要的。

在经济的某些部门，非常需要作逐项计划，因为在这些部门，按市价需求和供应是不平衡的。如果发生通货膨胀，特别是如果政府试图用控制价格的办法来对付通货膨胀，实际上整个经济都会如此。通货膨胀造成短缺，因此需要对某些基本资源进行配给或颁发许可证，特别是粮食、某些原料、外汇及建筑能力；除非每种配给商品都有预算，表明预料的供求情况，否则不可能进行有效的配给。除了通货膨胀以外，经济发展常常使某些部门受到压力，虽然另一些部门可能减轻压力。全体熟练劳动力，特别是建筑业几乎肯定会受到压力，所以对熟练劳动力的供应，特别是对这种劳动力的可能的需求，最好能掌握尽可能充分的统计材料。如果国内生产的发展超过出口的发展，而又没有足够的进口品取代物，那么外汇也可能受到压力。如果农业生产率落后于经济其他部门的发展，粮食供应也可能受到压力。由于不能希望所有经济部门都协调一致地发展，经济发展必然会使有些东西过剩，有些东西短缺，正是在经济中供求之间的不平衡最明显和最严重的地方，需要收集最充分的情报，以确保有限的资源得到最充分的利用。

决定大多数生产计划的形式的三种最重要的短缺是缺少资本、缺少熟练劳动力和缺少外汇。每种短缺又分别造成了三种限制，即总计划的规模决不可超出现有总资源的范围，执行项目的方法必须是最能节省稀少的资源的，必须把能最快增加稀少物资供应的项目置于首位。最后一点是根本的，虽然经常被忽视，对计划的真正考验不是如何有效地为稀少物资颁发许可证或进行配给，而是如何迅速通过增加供应来消除短缺。

并不是所有国家的经济都缺少资本。在第二次世界大战结束后不久，甚至有不少国家拥有足够的资本和足够的外汇来资助大规模的投资计划，其困难倒是在于缺少适当的劳动力或者实际缺少钢及水泥等商品。但是，这只是由战时金融储备积累造成的暂时现象。大多数不发达国家现在再次处于长期没有什么资本可积累的情况之下。因此既需要使投资计划的总规模保持在现有资金的范围之内，也需要通过限制消费来增加资金。在投资和储蓄之间保持适当的平衡是必要的，因为两者之间的实际差别会造成通货膨胀。我们看到，有一点通货膨胀有助于资本形成，但是在工业经济中的作用比在农业经济中大，如果要使其不破坏经济，需要加以非常仔细的控制(第五章第二节(一))。因此，决不可让整个投资计划超过现有储蓄额加上被认为是可以允许的通货膨胀率，如果通货膨胀的话。同时，必须使限制消费的措施成为任何旨在加快资本形成率的计划的一个组成部分，不管这种限制采取的形式是志愿储蓄、分配奢侈品消费还是收税。我们在本章的后面一部分(第二节(二))还要再谈这个问题。

资本短缺既影响为计划选择项目，也影响选择执行项目的方

法。在选择项目时，规则是只在每个资本单位产出的边际利润最高的方面投资。这不能光从产品能卖多少钱的角度来计算，因为有些项目带来的利益远远超出货币收入；公用事业尤其是这样——改进运输、水利或电力供应使其他产业增加的产出可能远远超过公用事业的收入本身表现出来的利益。这一规则也不符合主要在资本与劳动力的比率低的项目中使用资本的情况，因为资本使产出增加得最多的某些产业恰恰也是资本相当密集的产业，比如某些公用事业、矿山和钢铁厂。

其次，几乎任何项目都可以用节约地使用资本的方法或以资本主义色彩较浓的方式来执行。如果资本少，就应选择资本主义色彩较淡的方法，因为用这些方法创始成本对连续成本的比率低，酝酿阶段短。如果在计算不同方法的比较成本时使用的利率高（高于政府证券的利率，这种利率通常低于资本对社会的实际价值），就会自然而然地使用这种方法。

非熟练劳动力大量过剩的国家必须特别小心谨慎，因为在这种情况下，货币工资不反映使用劳动力的实际社会成本。在这种情况下，如果用资本来做的事情用劳动力来做同样可以很好地完成，资本就不具有生产性；鉴于工资水平，这种投资对资本家来说可能是十分有利可图的，但是对整个社会来说，却是无利可图的，因为它们使失业人数增加，而产出不增加。在农业机械化和在同家庭手工业的竞争中，最有可能发生这种浪费资本的情况（第三章第四节（四）和（五）），因此，防止这种投资可能是可取的。有时候，这种投资即使不增加产出，也特别具有吸引力，因为它是那么节省劳动力（比如使用推土机），或从钱的角度来说，与手工方法相比是

那么便宜,那些难以找到钱来进行公共投资的财政部长们肯定不愿使用较贵的劳动密集方法;但是,事实仍然是,从社会观点看,在那些国家用机器来做剩余劳动力同样能很好地完成的事情是一种浪费。如果把资本用来增加就业机会,实施那些不能用手工来工作或手工的成本高得惊人(这是财政部长们的例外条款)的项目,资本就能产生最大的效果。如果把资本用于已经由手工做的工作,而额外的产出在不减少就业人数的情况下,由于需求的弹性或者由于使用资本后产品本身有了改进而能够被吸收的话,资本可以产生同样的效果。也有这样一些行业,在那里资本增加了国民产出,但是也减少了就业;比如,供人们消费的粮食增加了,但是由机器代替了人和畜。对经济的决定性考验是整个国民产出的情况怎样,而不是就业或货币成本的情况怎样,但是,实际上,在货币成本低得多的情况下,要防止用资本来代替劳动力的浪费在政治上是不容易的,同样,在会造成大批人失业的情况下,要防止用劳动力来代替资本的浪费在政治上也是不容易的。

缺少熟练劳动力会造成同缺少资本一样的问题。如果缺少熟练工人,就必须节约使用,选择那种减少对熟练工人的需求的方法。几乎可以肯定,短缺之一是管理大型企业的技术,所以不发达国家在考虑计划时应注意小规模组织,而不是大规模组织(第三章第二节(三))。如果要避免混乱和浪费的话,还必须使总计划保持在现有技术的范围内。建筑计划更应如此。我们已经看到(第五章第一节),50%到60%的投资在建筑业,而缺少建筑能力常常是妨碍加快资本形成速度的主要障碍。这不是一个不可逾越的障碍,因为如果认真对待这个问题并采取措施来招收和培训必要的

劳动力的话，迅速扩大建筑业并不比迅速扩大军队困难。但是，令人惊讶的是，生产计划常常不写入这一条。

一个国家是否缺乏外汇取决于发展是否主要靠出口部门（第五章第三节（二））以及引进多少外国资本。如果发展主要在国内部门（印度、澳大利亚），外汇几乎可以肯定是困难的。在这种情况下，特别吸引人的生产方法就是节约使用进口机器或原料的生产方法，支持赚取或节约外汇——比货币成本或货币收入多出的那部分——的产业也是可取的。每一项发展计划都应谋求在内外贸之间保持适当的平衡。在欠发达国家的经济中，进口额上升的速度至少同收入一样快，通常是更快。拥有多种自然资源和气候的国家，如苏联、中国或美国，随着它们的发展，可以用国内生产来代替进口，它们的收入有可能在不相应扩大进口的情况下增加。大多数其他国家都太小，所以做不到这一点。随着它们的收入的增加，它们需要范围更加广泛的商品和原料，如果它们的人口迅速增加，它们可能还需要进口更多的粮食，因此在任何发展计划中，需要把扩大能够出口的产品及开发新市场放在首位。获得外国投资或赠款来支付部分进口的可能性使情况变得更为复杂；这暂时减少了出口的需要，但是到了需要偿还本金和利息的时候，最终的影响是，甚至必须使出口增长得比进口还快。在两种情况下，这个问题特别困难。一种情况是，出口商品是粮食。如果粮食产量不迅速提高，国内需求的增长可能使国内消费者吃掉本来可用于出口的粮食；阿根廷就发生过这种情况。另一种情况是人口过多的国家，它必须实现工业化和打入世界工业品市场（第六章第二节（一））。发现出口商品和市场并不总是很容易的，但是，不能仅仅

由于这种原因而把这个问题撇在一边。

缺少外汇往往只是反映了未能在制造业和农业的增长之间保持适当的平衡。如果其中一个部门扩大了产出，其影响就是增加了对另一个部门的产品的需求，任何短缺都会造成国际收支的紧张。工业的迅速增长要求农业也迅速增长。产业工人需要更多的粮食。工厂需要从农村招收劳动力；需要扩大农民的市场来吸收生产出来的消费品；或者需要农民的储蓄或税收来为工业建设提供资金。同样，如果农业发展了，它需要工业也发展，以吸收它的产品和劳动力以及向农民提供更多的消费品和资本货物。人均农业生产率如停滞不前，就会妨碍工业的发展和造成国际收支的紧张，因为工业的发展需要增加进口，可能不得不把它的剩余产品作为出口品处理掉。反之，如果农业生产率上升，工业生产必须更快发展，因为对粮食的需求比人均收入增长得慢，而对制成品的需求比人均收入增长得快。平衡增长并不是同步增长，而是根据不同的需求增长率按比例增长。如果像澳大利亚或阿根廷那样忽视工农业之间的平衡或者像苏联那样拙劣地处理这种平衡，就会妨碍进一步取得进展；日本的发展计划在这方面显然比提到的其他国家优越。

只要测验生产计划的各个部分的内部协调性，就可看出这个计划是否缺乏平衡。首先，可测验整体平衡，看看整个计划与可动用的资源是否相当。例如，一项列出各类熟练劳动力的人力预算将表明这项计划所需的各类劳动力是否超过实际能得到的劳动力。对原料、资本、外汇、运输设施、建筑物或其他任何可能是稀少的资源都可以作出同样的预算。这种全面的测验应考虑整个经济

对投入的需求。其次,可测验对产出的需求。从对预算的研究中可以看出,消费是如何随着收入的增长而增长的。这种测验表明,根据预测的收入水平,预测的粮食供应是否同预测的需求相符。同样的测验表明,同预测的供应相比,消费工业品的市场有多大以及同要求消费者储存的储蓄额相比,预测的储蓄额有多大。然后,就可使用里昂惕夫的投入—产出方法对个别产业进行测验。可以把预测的投入同扩大预计会提供部件、运输能力、水和技术服务等产业的产出的计划相比;可以把预测的产出同预计将扩大的出口、消费需求及将吸收副产品和其他中间产出的工业相比。由于关键部分往往是建筑,必须特别注意预测的建筑材料和部件——特别是水泥、砖、钢材和木材——的产出,以确保这些材料得到充分供应,不管是国内生产的还是进口的。在农村地区,主要困难之一是水,所以要研究的重点之一是计划谋求在多大程度上保护和扩大乡村的水源。

如果得到必要的信息,有许多统计测验可以表明生产计划是否缺乏平衡。当然主要困难是得不到信息。所需的统计资料——预算研究报告、消费函数、人力调查、产出调查、投入—产出表、国民收入表等等——并不总是存在的,或者可能有很大的误差。即使数字是正确的,需求和产出的关系也会发生难以预料的变化。所有的产出和出口预测都取决于执行计划的措施和效率,而这肯定是难以预料的。一项生产计划在很大程度上是实现一种希望;它的确切数量是无法确定的;它只不过表明希望在各个部门达到的一般数量级。同样,不管计划多么初步,都应测验其内部的协调一致性,不管这种测验是多么初步,因为否则的话,各个部门之间

可能完全失去平衡。在这种问题上，最好依靠数字和预测，而不要光靠预测，即使数字本身有一部分也是以预测为基础的。

迄今，我们的论述还只同文字工作有关：为经济的各个部门确定目标。但是，归根结底，真正重要的自然不是纸上的目标，而是把资源用于正确方向的措施——培训劳工、提高粮食生产率、节制消费、刺激投资等等。这是计划中最困难的部分，也是常被忽视的部分。如果计划同公营经济部门有关，执行起来就比较容易；困难在于使私人经济部门做需要它做的事情——使劳动力进入正确的部门或参加培训班；使企业家投资或使公众储蓄；使农民采用新技术；或者使外国人发挥他们作为放款人、买主或技术人员所应起的作用。对一项生产计划的重要考验是它对私人的效率如何。

为了取得私人的合作，政府依靠说服、力量和报酬。说服只是一种佐料；人们决不会仅仅因为政治家告诉他们说他们的行动符合公众利益而行事长期违背自己的私人利益。为阐明计划的主要目标而发表演说和进行宣传是有用的，取得人民的热情支持是非常可取的，但是如果人人都看到能从计划中得到什么，计划取得成功的可能性就会大一些；如果计划要人们去做他们得不到什么好处的事情，计划取得成功的可能性就会小些。力量的用途也是有限的。可以从反面使用力量来防止人们做你不希望他们做的事情。但是如果要让人们做你希望他们做的事情，力量用途的局限性就大得多，在民主国家更是如此。因此，粮食可以实行配给，对原料或建筑材料可以发放许可证，以防止有人得到过多的东西；但是正如苏联所发现的那样，不能强迫企业家对工业投资，不能强迫农民有剩余粮食。发放许可证有些可能是需要的，只有限制不可

取的东西,可取的东西才更有可能出现。但是执行发展计划的主要手段必须是报酬。如果要劳工做需要他做的事情,就必须使工资有适当的差别。如果要农民合作,就必须使他们的劳动环境值得进行这种合作。如果要使企业家投资,就必须有获得适当利润的很大可能性。保证一项生产计划成功的最好方法在很大程度上是对希望予以阻止的活动征税,对希望予以鼓励的活动提供(某种)补贴。

另一个教训是,如果生产计划需要取得私营部门的合作,在作计划时应征求私营部门的意见。这在政治上并不总是容易的。欠发达国家的一些政府对整个私人企业,特别是对外国企业是敌视的,不会让这些阶级参加生产计划的制订工作。只有企业家认为参加合作有利可图时,它们的生产计划才能行之有效,但是这些政府却极力避免得益和合作,当它们的计划一无所获时,它们感到十分意外。对付农民也是同样困难的。有些国家的政府是地主统治的,他们不愿意实行土改,而不实行土改,农民就没有增产的积极性。另一些国家的政府眼睛只盯着用农民的部分盈余来为资本形成提供资金。如果一个政府得到资本家和农民两者的支持,它就很可能有所作为,但是在实行痛苦的措施时能保持政治信心的政府太少了,至少在民主世界是如此。

为了执行计划,可能需要进行非常密切的合作。政府希望企业家对某些方面投资,企业家肯定是不愿意的。它的机构必须进行研究,提供信息,它还可能必须提供一些资本和对市场或红利作出担保。在政府试图鼓舞、指导和刺激私人企业家的经济中,企业和政府在很大程度上是彼此混杂的,日本的情况就是这样。同农

民也需要进行同样密切的合作。政府机构进行研究,试图说服农民改变方法,向他们提供贷款,帮助销售,增加对村庄的供水等等。除非得到农民的信任,否则许多工作会一事无成。

由于难以从个人那里得到所需要的反应,无论如何,难以得到符合政府要求的反应,有些政府就想不要私人生产者的合作而进行发展。如果农民行动迟缓、持怀疑态度或坚持高粮价,这些政府就建立国营农场,集中力量增加在其控制范围内的产出。这就是苏联在19世纪20年代(集体化以前)实行的政策,这种态度也导致英国政府在非洲实施大规模的农业机械化计划,而不是把钱花在刺激非洲农民的生产上。当苏联的这一政策失败时,政府就迫使农民组织集体农庄,农民必须叫怎么干就怎么干,而不是放宽它的高税收和低价格的政策。对工业家也可能采取差不多的态度。有些国家的政府认为,私人企业作为刺激和作为进一步发展的资金来源所需要的利润太高了,为繁荣付不起这笔代价。它们规定低价格,低利润。当这种做法影响投资时,它们就采取公共行动来做这件事情。这就把寻找资本、技术知识、管理技巧和为实现工业化所需要的进取精神的过重的担子揽到了自己的身上。在欠发达国家的经济中,所有这些因素都是缺少的。经济发展是如此困难,以致人们认为,调动现有的一切知识和积极性是可取的,至少在起步阶段是如此,但是,显然,并不是所有人均产量很低的国家的所有政府都同意这种看法。

第二节 公营部门

(一) 政府开支计划

不管一项生产计划是否是为整个经济制定的,都需要有一项政府开支计划,即使这只是为了对政府官员施加控制。实际上,世界上每个国家的政府都在预计中有一项年度开支计划。大多数欠发达国家也都有这样的计划,时间超过一年,有的长达五、六年,甚至十年。实际上,有些国家是作为取得国际援助的一个条件必须这样做。当英国政府 1945 年准备用 1.2 亿英镑作为给各英国殖民地政府的赠款时,它要求每个政府提出一项十年发展开支计划;同样,1950 年,要求参加科伦坡计划的国家提出一项六年计划。联合国国际复兴开发银行也希望看到这样的计划,乐于向欠发达国家派出专门小组去帮助制定这样的计划。当美国政府向欧洲提供马歇尔计划的援助时,它走得更远;每个受援国都需提出一项涉及公私经济的各个部门的四年计划,而这是一个人们最不相信"计划"这个字眼的国家所要求的!

作出多年规划的好处是显而易见的。在草拟第一个这样计划的过程中,政府的几个部门和机构也许得第一次明确地确定各自的详细目标。展望未来,可以使它们的工作有个目标,并可能使它们看到在其他方面的不足之处。然后,当各机构的计划放在一起时,就有机会确保它们既协调一致,又对轻重缓急的次序予以应有的遵守。政府的左手并不总是知道右手在干什么,对政府的一切活动作出计划的必要性提供了一个协调的机会。有些部门的负责

人也比别人主动，因此会为他们的部门得到比真正按轻重缓急的制度分配的更多的钱。即使有一项全面的计划，这种情况也可能会发生，但是如果要求各部门都同时提出计划，如果作出最后选择的那个机构意识到协调一致和分清轻重缓急的重要性并拥有必要的权力来实现合理的平衡，那么发生这种情况的可能性就会减少。许多事情取决于这个中央规划机构的效率和权力。由于提出的计划必定会大大超过可动用的资源，必须作出和实行困难的选择，规划机构需要得到政府总理的充分支持和关心。一旦制定了计划，它对必须执行计划的人就有很大的价值。政府财政官员可以展望未来，及时地制定计划。工程师可把蓝图准备好。采购部门可及时地订货，等等。最后，有了计划，就可以测定进展的程度。人人都知道每个机构应该干什么，它的成绩就可以根据计划规定的目标来衡量。

制订多年计划的危险也同样明显。由于谁也不能对未来未卜先知，哪怕对短短五年也很难预测，受计划规定的严格限制是个不利条件。这些计划很快过时。物价可能急剧上涨，可动用的资金可能比预料的多或少(通常是少！)。少数项目提前完成；多数项目则由于难以预料的原料、熟练劳动力、科学家或资金的短缺而延误工期。因此，任何这样的计划都必须经常修改。为了对付这种困难，波多黎各政府每年修改它的六年计划，每年都为今后六年作一项计划。没有任何办法能保证计划总是考虑到情况的变化。另一方面，一项计划是需要的，因为虽然我们不预测未来，但是如果不根据当前获得的信息为未来制定计划，我们就不可能采取合理的行动。

有些计划限于列出政府部门、公共公司、政府金融公司和其他政府机构的拟议中的资本开支。另一些计划则要列出通常在预算中出现的所有开支，不管是资本开支还是经常项目开支。对所有开支作出计划比只是作资本开支计划好。首先，资本开支常常伴随着经常开支；建造学校以后，就得支付教师的工资，或者买了拖拉机，就得雇用驾驶员。如果只说资本开支而不说经常开支，就很难看出一个项目要多少费用，财务规划可能错误百出。其次，如果要求计划人员提出仅限于资本开支的计划，计划人员自己可能上当受骗。发展不光依靠资本开支，例如，在诸如农业技术推广等各种教育计划方面，它需要很多经常开支。如果把重点放在资本开支上，这些计划往往会被忽视。

在拟定政府开支计划时，最好能确定正确的轻重缓急次序，但是要为确定轻重缓急规定规则是不可能的。我们在这里所能做的充其量也只是指出有些计划比较薄弱的一些方面。

第一，使公营部门的计划同私营部门的情况适当联系起来是很重要的。例如，公用事业——铁路、码头、供水、电力等——的整个计划必须根据私人投资者的意图来制订，这样，何时何地需要这些设施，就可提供这些设施。同样，培训熟练劳动力的计划取决于需要什么样的技能。因此，政府开支计划和生产计划必须一起制订。政府机构需要知道私人企业打算做什么，私人企业应参与制订政府计划的工作。

第二，有些计划为都市制订的色彩太浓，对乡村的影响太少。许多计划与为大多数人居住的农村所做的事情相比，为美化城市或为城市提供较好的住房、学校、供水或医疗服务所做的事情太

多。从城镇为乡村作的计划往往也很壮观，因为可用以向参观者炫耀。为建造几条漂亮的公路花的钱太多，为修建许多从农场到市场的小路花的钱太少，而后者更有助于增产。或者把大量资金花在控制一条河流上，而如果将同样的钱花在大量的水井、水池和小溪上，得到的收获就会多得多。求大有时候也是正确的政策；一个大项目对发展的作用可能比许多小项目大得多，而所需成本是一样的。补救办法不是舍大求小，而是注意使规划进程适当分散。应当鼓励农村地区制订自己的计划，在规划过程中，农村应有充分的代表，以保证不忽视他们的需要。保证做到这一点的最好办法当然是采用“社会发展”方法（第三章第一节（一）和第五章第二节（一））。由于这依赖于志愿劳动，只有人民真正需要的计划才能实施。社会发展是最好的发展，每一项计划都应拨出一笔相当于国民产出的1%或2%的款项用于这一工作。

社会发展的另一优点是减少资本开支中的铺张浪费，这是若干计划的第三个缺点。在不发达国家资本奇缺，应当节约使用。所需要的往往是能派用场的最便宜的结构。建造能够用50年的学校、医院或热电站都是错误的，因为建造用30年的结构要便宜得多——无论如何，在30年中，由于标准的变化和收入的提高，许多这样的建筑都得拆掉。同样，旧机器往往比新机器更适用，购买比较先进的国家认为是过时的设备，甚至可能大有好处，如果能便宜地买到的话。一个好的政府希望做什么都做得恰如其分，把一些永久性的突出的结构让后人去建造，但是，从这个意义讲，大多数穷国无法把事情做得恰如其分。滥用水泥和钢材是发展计划的比较普遍的弊端之一。

实际上，这种计划的另一个普遍的弊端是，它们在考虑发展时对具体事物的投资想得太多，而对人的投资想得太少。在公共卫生计划和教育计划的缺陷方面，这一点显得尤为突出。至于公共卫生，我们已在前面看到（第二章第二节（一）和第四章第三节（三）），改进饮食和消除使人衰弱的疾病可以大大提高生产率。关于教育，我们已建议，除了在小学、中学、技术和大学教育上的通常支出外，农业国的政府应拿出 1% 的国民产出用于农业研究和农业技术推广上（第四章第三节（二））。

最后，还需记住政府作为用在公营部门以外的资本提供者的作用。我们在（第五章第三节（一））中已经看到，为什么国内储蓄少可能使政府成为向小农、向工业发展、向公用事业和向住房建筑提供资本的主要渠道，不管这种资本来自政府自己的储蓄、来自国外还是由于通货膨胀而不得不投资的。在拟订政府开支计划时，危险之一是，过分注意公共事业机构的要求，把过多的社会资金用于这一方面，而忽略了其他经济部门。这是说明为什么制订政府开支计划的工作应当与调查整个经济的工作同时进行的又一个原因。归根结底，公用事业的费用要靠经济的"生产"部门来支付，因此，保证社会和福利事业的资金不超越经济的生产能力是很重要的。

（二）财政问题

政府对资金的需要是不断增长的，因为公营部门的发展速度比整个经济增长的速度快。我们可以用多种方法来衡量这一点，可以根据政府雇员的人数来计算，可以根据政府使用的资金来计

算，或者根据税收在国民收入中所占的比例来计算。先说根据雇员人数来计算。不包括防务在内的文职雇员在拿工资的职工中所占比例很少有低于2%的，在美国占10%左右，在英国占11%（包括中央和地方政府雇员）。除此之外，还必须加上武装部队的人数，各国情况有所不同，丹麦几乎没有，英国占4%（1954年），这在和平时期是最高的，而希腊、土耳其等国则更高。如果我们再加上公用事业和国有化工业的人数，英国政府雇员人数的比例为25%，即公用事业文职人员占11%，武装部队人数占4%，国有化工业人数占10%。然后我们再来看所用资金情况，不包括国有化工业的资金。所用资金的比例大于雇员的比例，因为政府也向私营经济部门购买供应品（从墨水到飞机都买）。美国政府和英国政府所用资金在国民产出中所占的比例与1938年差不多，即约占14%；现在，由于防务计划的扩大，它们的开支增加了，大概占22—24%。但是，这也不是全部费用，因为，除了它们所用的资金外，它们还需要经费来作不包括在它们买来自己用的货物或劳务中的转移性支付——养老金、国债利息、失业补助等等。因此，英国目前的税收在国民收入中占35%左右，而印度占8%左右，尼日利亚占5%左右。

当然，政府使用的资金在国民收入中所占的比例的上述差别是和施政的质量有很大差别联系在一起的。去过欠发达国家的人常常抱怨公用事业差——道路难行、水不干净、卫生差、蚊子多、管理差等等。回答是，用占国民收入5%的费用是不可能搞好公用事业的。除了防务和转移性费用外，西欧和北美各国用于公用事业的费用占国民收入的12%左右，欠发达国家甚至需要支付更多

的费用才能达到同样的标准，因为它们的人均收入低。

欠发达国家的军事负担不必像工业大国那么重。另一方面，如果欠发达国家决定增加私人部门的资本形成，它们为此目的可能需要大量资金。例如，如果它们希望整个经济的纯资本形成每年达到国民收入的 12%，而它们的经济只能节蓄 5%，相差 7%，需从别处来补充。12% 的目标不算过高。这是欧洲国家的经济在工业革命初期达到的比例，比苏联和日本的比例低。假如我们把资本—收入比率定为 4:1，那么如果投资为 12%，每年的实际收入就要提高 3%；如果每年人口增长率为 1.5%，那么每年的人均实际收入将提高 1.5%，约 50 年翻一番。以这一速度，欠发达国家的生活水平的提高速度将与西欧一样，但是穷富国之间的差距不会缩小。如果要想消除这一差距，就需要有比这更大的投资。

欠发达国家政府筹集的岁入比发达国家少的原因并不是它们需要的岁入少，而是筹集起来比较困难。根据实际资源来考虑这个问题是最方便的。如果一个国家需要有 70% 的人从事农业来提供粮食，在剩下的 30% 的人口中可以腾出来从事政府想从事的事业的劳动力，比一个只需要 12% 的人从事农业的国家能腾出的劳动力显然要少得多。欠发达国家的经济能够用以支付税收的收入的百分比不如较发达国家那么大。但是，大多数欠发达国家的经济如果愿意的话，是可以多缴些税收的。在这些国家，筹集更多的岁入是困难的，但也不像有时想像的那样困难。如果在本章中去肤浅地论述公共财政，那就会文不对题；本节仅限于对穷国的一些特殊问题发表一点看法。

首先是技术问题。税收的原则之一是，应避免那种收起来代

价高的税收,因为这种税得从大量只交少量税的个人那里去收。这一点对直接收税和间接收税都是适用的。这就是把所得税限于收入较多的个人的原因之一。例如,在大多数国家内,向年收入少于150英镑的人收所得税被认为是不合算的。但是,在穷国,年收入高于150英镑的人的比例是很小的。因此,从所得税中得到的岁入穷国比富国少。事实上,穷国在更大程度上得依靠间接税,这并不是因为它们希望以不同的方法分配税收负担——也不一定这样做,而是因为在一个可行的豁免期限内,国民收入的比例要少得多。这涉及漏税问题,因为需纳税的很大一部分收入是小商贩的收入,他们没有适当的帐目,要实行所得税条款,得付出极大代价。如果比较严格地实行税法,大多数欠发达国家会得到很大好处,但是即使最严格地实行税法,也不能使所得税成为主要岁入来源,除非有几个大采矿公司或其他公司可以纳税。

有些国家在征收间接税方面还有很大的技术困难。在很大一部分国民收入经过少数人之手的地方,征收这种税最容易。进出口通常由少数批发商经营,从他们那里征收进出口税最方便。在工业国,很大一部分产出是由少数大公司生产的,因此,可以很方便地征收货物税和购物税。并不是所有欠发达国家都有这样的有利条件。出口约占斯里兰卡国民收入的40—50%,所以那个岛国很容易通过征收进出口税获得很大一部分国民收入,而行政管理费用很少。但是在邻国印度,出口不到国民收入的10%,因此对外贸易的税收收入是很少的。像印度这样的国家得在更大程度上依靠内贸税收,但是收税要付出很大代价,因为产出不集中于少数公司,产出由数以百万计的小生产者生产,通过数以百万计的渠道

销售。因此,要防止相当数量的漏税是不可能的,收税的代价也必然是高的。

在某些欠发达国家,另一个困难是,很大一部分产出根本不进入交易。农民生产自己的粮食及一些自己的用品,只有少量剩余产品拿到市场去出售。如果只对农民的货币收入征税(也许对他们购买的货物征收进口税或货物税),他们多半会漏税。如果农民种植供出口的经济作物(可可、橡胶、棉花等等),情况就不同了,很容易向他们征收出口税。对自给自足的农民,必须直接征税。非洲部落为此征人头税,而印度的王子则主要依靠土地税。有些土地税带来了很多的岁入,日本和苏联的情况就是这样。事实上,在人口过多的国家,租金和税收加起来经常占去了农民产出的 50% 以上。另一方面,土地税是直接税,因此,它引起的敌视比间接税大得多,因为后者的存在并不总是那么明显或那么尽人皆知的。苏联政府为了向农民征收足以支持国民收入的 40—50% 的税收遇到了强烈的反抗,苏联这样做是为了促进资本形成、加强防务及作其他开支用。因此,只要一有可能,土地税就让位于进出口税。

因此,我们要考虑欠发达国家税收负担的分配。收入分配比发达国家均衡还是不均衡,首先取决于人口和土地之间的关系,其次取决于经济部门资本化的程度。在人口过多的国家,租金高昂,也许高达占农业产出的 40—50%,因此,收入分配往往比发达的工业国更不均衡。在资本化部门,利润与工资的比率往往比工业国高,实际上,在某些情况下,比如在中非的铜矿中,利润可能占纯产出的一半以上。因此,无法对欠发达国家经济的情况作出一般的概括;在一些国家,收入分配比美国更加不均衡,而在另一些国

家，比如加纳或尼日利亚，就比美国均衡得多。

在收入表上，税收应达到何种程度在一定程度上取决于收入分配的不均衡程度如何，但是有一部分也取决于税收对积极性和储蓄的影响如何。后者在欠发达国家内比在发达国家内更重要。在比较发达国家的经济中，这也是重要的，但是这些国家的经济已经形成了某种发展势头，即使积极性和储蓄减少一些，这种势头也会继续下去。在欠发达国家中，征税最容易的阶级是地主阶级，其原因有二，一是这不涉及到积极性和储蓄，二是从政治意义上讲，地主几乎在各个地方(但不是每个地方)现在在政治上都处于不利地位。农民的税收负担总是很重的，但是在一些农民最近取得了选举权的国家(如印度)，他们造成的政治动荡使他们免除了一定程度的高额税，这使政府感到很尴尬。在大多数欠发达国家，向拿薪金的中产阶级征税也是困难的，部分原因是他们在新的民族主义政府中拥有政权，部分原因是为扩大这个阶级需要予以刺激；经济发展的主要影响之一是使社会上半熟练、熟练和专业人员的人数大大增加了。如果对这几类人征收高额税，可能会产生不利影响。利润也属于困难之列。从政治上说，对利润征税很容易，特别是如果资本属于外国人的话，但是对利润征税可能损害积极性和储蓄。储蓄这一点倒不是很重要的，因为明智的政府可以用公共储蓄来代替私人储蓄，但是在企业精神还欠缺的国家，积极性这一点可能是很重要的。一些急于鼓励发展的国家，实际上朝相反的方向行动：它们对创建新工业的资本家暂时免征所得税。

对一些国家的政府来说，对富人怎么办是个严重问题，因为这些政府得到的支持主要来自穷人，但它们同时急于推进发展。不

进行耕种的地主不是一个太大的问题。可以用钱使他们让出产权,然后像在日本那样,当他们发现自己带着钱不交税时,就可变为资本家,提供亟须的企业精神(第五章第二节(二))。即使没收他们的财产,对经济发展也不可能有什么不利的影响,除非他们自己在大庄园上用现代方法耕种土地。工商业资本家的情况则完全不同,他们是储蓄和企业的主要源泉。在初期阶段,经济增长使利润在国民收入中的比例上升(第五章第二节(二)),在过去,这意味着大量私人财富集中在极少数人手中。不难理解,为什么各民主政府非常怀疑这一进程,很不愿意让资本家从经济发展中获得大量利润;另一方面,如果压低利润或高额征税,私人储蓄就会很少,私人企业就没有积极性。摆脱这一困境的开明办法是鼓励私人资本家在活着的时候能赚多少就赚多少,在他们死去以后再课以重税。如果无情地这样去做(迄今还没有这样做过),这意味着每一代人开始时的机会多少是均等的;发财的积极性会减少一些,但是机会的增加可能会绰绰有余地抵消这一点(第三章第三节(二))。社会主义的解决办法是不要私人资本家,由国家创办企业、赚取利润和进行储蓄。这一办法的可行性取决于国家的进取心如何及它从事生产性投资的愿望如何。这种解决办法无疑能起作用,特别是那些只需仿效、不需开拓的国家能使其起作用(第三章第三节(一))。在下列情况下就不会起作用:如果国家对私人企业的征税达到使积极性和私人储蓄都不足的程度,而国家又不以自己的主动性和储蓄来加以补充。

这种分析也使人认识到在税收工作中进行政治考虑的重要性。大多数国家的政府认为,向反对它们的人征税和对它们所依

靠的人免税最容易，这一事实在决定分配税收负担时所起的作用与对平等、刺激或储蓄的考虑一样大。但是，事实仍然是，在大多数这样的国家中，除非政府对所有阶级征的税都比现在多，否则它在经济发展中就不可能发挥它想发挥的作用。在大多数这样的国家中，主要政治问题是使人民相信情况确是如此，并得到他们对必要的措施的赞同。在这方面，与民主政府相比，极权主义政府所处的地位比较有利。它们可以使国民收入的 20% 或 30% 归政府所有，把一半的收入用于资本形成，而不用担心在选举中会发生什么事情，如果进行选举的话。民主政府就比较困难。各地都会出现某个伟大的民主领袖，他能带领人民为了建设国家而度过比较艰苦的阶段，同时又能使他们保持信心和热情。但是，这样的领袖非常少。在其他许多国家内，民主成了加快经济发展速度的障碍。也许情况应当是这样的；在本章中，我们不想谈经济增长的可取性或其他事情(见附录)。

虽然增加政府在某国国民收入中所占的份额是困难的，但是，保证增加的国民收入大部分归政府所有在政治上并不那么困难。这是增加政府在国民收入中所占份额的主要希望。在欠发达国家的经济中，应当始终使边际税率大大高于平均税率。实际上，比较发达的国家也采用了这一原则。这是它们用以同国民收入的波动作斗争的主要方法之一，因为它的影响是，在衰退时，政府收入急剧下降，在繁荣时，政府收入急剧上升。这也是它们同通货膨胀作斗争的方法；例如，这是英美两国在第二次世界大战中的物价上涨率低于 50% 的原因之一，而其他许多国家虽然战争负担小得多，但物价上涨率达到 200% 或 300% 以上；这也是英国的物价自战争

结束以来没有上涨得更快的原因，尽管货币需求对资源造成了很大的压力。在这些国家中，约 40—50% 的边际收入变成了税收。如果这样做的结果造成岁入增加太快，那么在不降低边际税率的情况下，减轻平均税收负担是可能的。

与此相反，在欠发达国家，边际税率常常低于平均税率——政府收入增加得比国民收入慢。这是由于在价格上涨时不愿意提高政府控制的价格的缘故。铁路运费、邮资、电话费及其他政府价格上涨缓慢；土地税如以货币来确定则落在形势后面；进出口税固定在从量而不是从价的基础上等等。通货膨胀由于在收入中所占的边际额很高，应能使一个政府富起来；但是在许多欠发达国家的经济中，价格的上涨造成了预算赤字。目前，当价格的长期趋势似乎是上涨时，税收始终应以从价而不是以从量为基础，为改变公用事业和公共服务的价格作出的安排应允许随着费用的变化而迅速作出调整。

保证边际税率高的方法是征收高边际率所得税、对需求量增加得非常快的消费品征重税和征收高边际率出口税。

关于所得税，没有多少可说的。税收的平均负担取决于在实行边际税率时的减免和折扣。因此，边际税率可为 40% 以上，而平均税率仅为 5% 或更低。边际税率高造成的问题是它对积极性的影响。这一点虽然常被夸大，但确实是个问题。间接税对积极性就没有同样的影响，因为人们对其没有多大感觉。因此，舆论正转向采用间接税，而不是直接税。有人认为，间接税必然不如直接税进步，这是错误的。穷人、富人和中产阶级以不同的比例消费不同的产品。只要人们使用他们的收入，如果对穷人的消费品征收

的间接税低，对富人的消费品征收的间接税高，那么间接税可以同所得税一样进步。差别在于，间接税只涉及花掉的那部分收入，而所得税还涉及储蓄，但是，这种差别也可能是夸大的，因为两种税都可加以调整，使其对储蓄总额产生同样的影响，虽然对个人的影响会随着支出方式的不同而不同。

在征收间接税时，原则是对奢侈品及需求量迅速增长的其他物品，不管是否完全是奢侈品，实行高税率。在某些国家，后一类物品范围非常广泛，因为西方化的扩大使电气设备、收音机、自行车、汽车、啤酒、香烟、留声机或家具等物品的需求量迅速增大。对批发价征收 100% 的进口税或消费税可能只等于零售价格的 30—40% 。有些国家的政府不愿意收 100% 的进口税，但是如果要使边际税率达到 40—50% 的话，可能需要征收不少这样的进口税。大多数国家都收进口税，但是，在与国民收入相比进口额很低或者通货膨胀抬高了国内价格而不抬高进口价格的国家内，这是不够的。在这两种情况下，如果政府要在增加的货币收入中占有一个很大比例的话，它可能需要征收一定数额的消费税和销售税。

我们已经论述过出口税与强制储蓄(第五章第二节(二))及与经济稳定的关系。原则是根据事先确定的比例增减制使征收的税随着商品价格的上涨而急剧上升。政府销售机构使国内商品价格不像出口价格上涨得那么快，这就产生差不多同样的影响。我们已经看到，有些国家，尤其是缅甸和加纳，已经用这种方法取得了巨大的储蓄。实行这种计划的最好时机是在美国出现衰退的时候。那时价格低，实际税收也低。比例增减制在衰退时期实行比在物价高时实行容易为人们所接受，而且一实行就可征收重税。

应当指出，讨论高边际税率是为了应用于不断增加的货币收入，而不只是应用于不断增加的实际收入。在最需要作出这一努力的国家内，实际人均收入根本没有增加(如印度)，所以，如果政府仅限于从增加的实际人均收入中得到较大份额的话，可能永远办不了任何事情。如果实际人均收入上升，那更好，但是，同样重要的是要在不变的实际收入中，控制越来越大的一部分。不管实际收入的情况可能如何，货币收入都可能会增加。工业国的价格趋势是上升的，部分原因是通货膨胀的压力，另一部分原因是工会的行动使货币工资比生产率提高得快。工业国货币需求的这种不断增长往往使农产品价格上涨，但有些上下波动，用于出口的剩余农产品没有和工业需求同步增长，这一事实在今后几年内可能还会继续产生同样的影响。鉴于价格上涨的趋势，一个政府如果财政结构正确，在国民收入中所占的份额就会不断增长，不管实际收入增加与否。

如果一个政府想通过税收在国民收入中得到更大的份额在政治上困难太大的话，它通过通货膨胀可以取得同样的结果，如果这样做不会在政治上遇到同样困难的话。在欠发达国家，通货膨胀和税收具有同样的效果(第五章第二节(一))。它们使消费品从社会其他成员那里转向那些从事资本形成的人。在有人失业的工业国经济中，用建立信贷的办法为资本形成提供资金比税收优越，因为这种做法同时可以创造更多的消费品，但是在欠发达国家的经济中，即使它们有剩余劳动力，要想在很大程度上这样做是不可能的。通货膨胀与税收的差别还在于，它往往会使利润提高，因此会刺激私人企业家积累资本。一定程度的通货膨胀如果加以控制，

对经济发展是有帮助的。如果价格的上涨速度低于利率,投机就没有利润了。因此,如果价格每年平均上涨 3—4%,我们就可以收到通货膨胀为资本形成服务的一切好处,而不会造成引起投机浪潮和抛出货币的很大危险,特别是如果其间每隔三四年价格略有下降的话。此外,正如我们所看到的,为资本形成搞通货膨胀到一定时候会自拆台脚。通货膨胀有三个阶段。在第一阶段,当创造资本的时候,价格急剧上涨。在第二阶段,通货膨胀可能自行逐步消失,因为价格的上涨改变了收入的分配,以致自愿储蓄迅速赶上投资。在第三阶段,价格下跌,因为由于资本形成而增加的消费品已开始进入市场。只有第一阶段是危险的和痛苦的。

通货膨胀对资本形成的影响取决于通货膨胀的目的。如果通货膨胀是由于政府花钱向公务员支付高薪或进行战争,就没有理由期望通货膨胀会增加资本形成,除非那个国家有相当多的工业资本家把从通货膨胀中获得的利润作为固定资本投资,而这种情况在先进国家出现的可能性比在不发达国家出现的可能性大。另一方面,不论这个国家是不是不发达国家,如果通货膨胀是由于政府把钱花在创造有用的资产上,如修建灌溉系统,那么立即产生的效果将是这些有用资产增加,而不管通货膨胀带来的利润的情况如何。在最近的一些文章中,有些幼稚的调查者声称,通货膨胀没有增加资本形成,因为他们表明,在一些发生通货膨胀的地方(尤其是拉丁美洲),并没有增加资本形成。这样来概括通货膨胀的影响是不明智的。用于破坏目的的通货膨胀产生破坏性的影响,而由于为加速资本形成而创造货币的通货膨胀则加速了资本形成,苏联、日本或每一商业周期的上升阶段的情况都是这样。

某些国家无论从经济上来说还是从政治上来说，创造信贷的能力比别国强。在经济方面，有关的问题是：谁将获得通货膨胀的利润及他们用它做什么？花在消费上、进行商品投机、创造新的固定资本、储藏起来还是购买公债？消费品的产量能否迅速扩大？或者通货膨胀的第一阶段是否会很长？它是否是这样一种经济，即基本必需品的价格很容易控制，而不会使黑市大大增加？是否会有使需求膨胀转变为成本膨胀的强大的工会运动？能否使外汇形势得到保障？是否有高边际税率把通货膨胀带来的货币收入的50%一出现就吞掉？各国对这些问题的答案是大不相同的，结果是，创造一定数量的信贷在一个国家会使价格上涨10%，而在另一个国家可能会使价格上涨一倍。对通货膨胀的政治反应也是大不相同的。在某些国家，从政治上说，政府必须采取措施来大幅度提高实际收入，即使这样做会引起某种程度的通货膨胀，因此，通货膨胀可能是政治生存的条件。在另一些国家，公众在最近几年内已受够了通货膨胀的祸害，因此希望政府严格控制货币供应。因为通货膨胀主要取代了税收，所以是否采用通货膨胀方法的决定主要是政治决定，必须根据各种不同的政治方案来作出。

反对通货膨胀的一个最有力的政治理由是，一旦承认了采用这种办法的可能性，就无法相信政府会知道把界线划在哪里。奉行预算必须平衡的原则的最大好处是，它使财政部长能够在内阁里约束他的同事。他们可能十分雄辩地为扩大某种服务申述理由，但是只要财政部长的预算必须是平衡的，他的地位就是无懈可击的。一旦放弃这一原则，对政府开支还有什么控制呢？解决这一难题的一个办法是有两个预算，一个预算的经费只能来自岁入，

另一个预算只包括那些迅速增加产出的服务(尤其是用于土地开垦、乡村水利、培训设施和农业推广的开支),它可通过建立信贷来获得经费。但是,这并没有把问题全都解决了,因为随后就可能对什么应转入第二个预算发生争论。什么行政手段都不能使政府摆脱既要勇敢又要克制的必要性。

除了税收和建立信贷以外,另一个岁入来源是政府机构中的小额储蓄,其中最重要的是邮政储金局。在那些为这一运动作过努力的欠发达国家内,各种小额储蓄,包括合作运动中的储蓄和友好团体中的储蓄,数额各不相同,在国民收入中所占的比例从零到2%左右都有。毋庸说,促进这种储蓄是多么重要。对储蓄者来说,这种储蓄表示独立、自尊和有备无患,这一点甚至比这种储蓄对国家财政问题作出的贡献更为重要。在这方面,取得最大成功的国家是日本,据估计,那里的小额储蓄在国民收入中所占的比例高达8%。这无疑是值得效法的榜样(第五章第二节(二))。

最后,还存在着在国外筹集资金的可能性,不管是靠赠款还是贷款。有些国家这样做的条件比别的国家好。但是,把欠发达国家作为一个整体来看,前景似乎并不十分光明。非洲和亚洲(不包括中国、日本和苏联)的年国民收入加起来为750亿美元。这个数字的1%为7.5亿美元,远远超过现在流入那两个洲的所有外国投资和外国援助。如果要使那两个洲的资本形成达到占国民净收入的12%,所需数额远远超出任何可能的外国投资或外国援助。因此,不管这些国家能从国外得到什么,如果它们要想取得很大的进展,就必须依靠自己的力量。

没有理由怀疑,大多数欠发达国家如果愿意的话,是可以大大

增加资本形成的。摆在它们面前的是苏联和日本的榜样，这两个国家的实际人均产出上升得比别国快，即年率为3%左右，而居第二位的美国，不到2%。自1929年以来，苏联一直是那个速度，而日本自19世纪70年代以来也一直是那个速度。(产出增加同消费增加是不一样的；由于用于国防和资本形成的产出大量增加，苏联1939年的人均消费水平并不比1929年高。)这种高速的增长同人们生活的每个方面发生的变化都有联系，包括净资本形成每年的年率达到15%以上。在这两种情况下，通货膨胀和高税收都发挥了重大作用。苏联把注意力集中在工业化上，同农民进行斗争，而不是教他们如何提高每英亩的产量。在10年的时间内，它的大规模工业产出增加了两倍，而农业产出的增长速度仅略高于人口的增长速度。这种不平衡造成了物价猛涨，在10年时间内，物价差不多上涨了6倍。日本人比较明智，整个说来，他们的产出增长很快，同苏联差不多，但是他们对工业和农业予以同样的重视。在第一次世界大战前的30年内，他们的人均农业产出增加了一倍。但是即使如此以及大量征税，他们的价格在这一时期内也只涨了一倍。看来，如果没有某种程度的通货膨胀，要达到这种高度的资本形成率和增长率是不可能的，因为除此以外，要达到为15%以上的净资本形成所需要的税收和储蓄水平是做不到的。但是，如果政府和人民都抱有经济增长的目标，即使没有通货膨胀，通过税收和自愿储蓄，要达到10—12%的资本形成水平仍然是可能的，而且应当更易达到，因为在那两国的经济中，都存在着剩余劳动力，这使得有可能创造某种形式的有用的资本，而且在这样做的时候，不降低消费水平。

使人产生疑问的并不是加快资本形成的速度在经济上是否可能，而是在民主社会中这样做在政治上是否可能。主要问题是，对农民适当征税在政治上是否可行。正如我们已经看到的(第五章第二节(二))，在不发达国家，不征收大量农业税来促进资本形成，要大大加快资本形成的速度是不可能的。极权主义政权可以做到这一点，它们基本上就是这样做的；但是它们无需担心投票箱的情况。民主政权也可以这样做——加纳和缅甸目前就是这样做的，但是只有在它们的政治领导人得到民众的广泛信任和支持时，它们才能这样做。在世界上的许多国家内，新兴民族主义政权已经在高涨的民族情绪潮流中执政；有待分晓的是，它们是否具有使它们的国家摆脱贫困的勇气和决心。

第三节 权力和政治

政府可以对经济的增长产生明显的影响。如果政府处事正确，就会促进增长。如果它们做得太少或太多，或处事错误，就会妨碍增长。在本节中，我们首先研究为什么会妨碍增长，最后问一下什么样的社会条件才能产生好政府。

(一) 通往停滞之路

我们认为在 9 种情况下政府可能会使经济停滞或下降，这就是：维持不了秩序，对公民进行掠夺，鼓动一个阶级剥削另一个阶级，阻碍对外交流，忽视公共服务，过分放任自流，控制过严，花钱过多和进行劳民伤财的战争。对每一点都可以说几句话。

软弱的政府在国内维持不了秩序。抢劫和纵火使财产难以保持安全。土匪、劫匪和拦路强盗抢劫旅客，使国内的商业减少。地方首领叛乱，使贸易受损失，把国家投入内战之中。每当统治者去世，必发生争夺继承权的斗争。世界的大部分历史都可以这样写，只是有时候出现了某个强大的帝国，维护了广大地区的和平。这基本上是一个在全国范围内保持一支有效的警察部队、有效的法庭和一个忠诚的政府的问题。但是，世界各国人民并不普遍知道这样做的奥秘。政府靠服从来统治，一旦服从的意志崩溃，要维持秩序就极为困难，需要付出很大的代价。因此，问题并不仅仅在于建立正确的机构，而是要以自己的行动使人民认识到服从是一种权利并甘愿服从。经济发展可能会使服从比较容易，因为可以把更大的权力集中在政府手里，并以新的武器——报纸及电台——来影响人们的思想。尽管如此，1900 年的世界秩序没有 1954 年那么混乱。

不腐败的政府极少，而腐败是妨碍经济增长的第二个因素。在大多数国家内，文官或政治家，或两者认为自己有权靠贪污、盗用公款、裙带风或使自己得到有利的合同来发财。实际上，19 世纪是怎样制止这种行为的，使人感到有点迷惑不解。在 1800 年，英国的官场生活同其他大多数国家的官场生活一样腐败，但是到 1900 年，舆论发生了很大的变化，从而使腐败风气大大减少了。毫无疑问，在某些国家内，腐败的原因之一是公务人员薪金太低；如果公务人员的薪金相当优厚，而不比同行业的同行低得多，那么消除腐败风气就会容易得多。无论如何，腐败对经济增长的有害影响可能被大大夸大了。从商人的观点来看，贪污只是对服务的

一种支付形式。如果所需贿赂数量不大,同与他们有关的交易的利润有关,如果这种贿赂在签订合同时是可以预料到的,那么像其他成本一样,它们也只是一种成本,在价格中转嫁给消费者。对生意起妨碍作用的是官员们出人意料的行为;不知道谁会突然蹦出来要钱,不知道用多少钱才能收买他。在资本主义前的社会里,商人阶级通常受贵族及王子们的摆布,他们要求提供贷款而无意偿还,他们随心所欲地征税,迫使资本家以易于隐藏和易于转移的方式保存财富。结果妨碍了生产性投资,这就是那些国家的经济中资本主义部分发展得如此缓慢的主要原因之一(第五章第二节(二))。

第三是阶级对阶级的剥削。历史上的例子比比皆是:事实上,马克思主义者认为,只有这样理解历史,才能懂得历史。剥削有许多种形式。最普通的形式是地主剥削农民,在人口过剩的条件下,地主可能拿走农民的一半产品。在历史上,奴隶制和农奴制也很普遍。这种划分可能完全以少数人拥有财产为基础。另外,还有旨在维护某个种族、宗教或文化集团的特权的其他障碍——比如工业国家里对有色人种的歧视,可能是少数人维护这种障碍,但多数人对少数人保持这种障碍也是同样可能的。当然,还有“阶级战争”,现在预计雇主和雇员将彼此进行这种战争。

几乎所有的政府都在促进某种分化,因为政府通常都从某一个集团得到支持。有反对地主和城市的农民政府;反对农民和工业家的地主政府;白人至上的政府、反白人政府、奴隶主政府、天主教政府、新教政府、资本家政府、劳工政府等,事实上,所有政府几乎都是建立在人类之间可以想像得到的一切分化的基础之上的。

"中立"政府从未存在过。某些最好的极权主义政权试图在各阶级之间保持公允的面貌，但是，即使保持公允也不过支持现状而已。民主政府要装得公允没有极权主义政府那么容易，因为大多数的选票总是倒向那些能够鼓动起最大热情的人，除非选民已有一种容忍和理智的传统。

我们感兴趣的是阶级剥削对经济增长的影响。有关的几点是其对社会流动性及对积极性的影响。奴隶制、农奴制、财富集中在少数人手里以及以等级、出生、种族或宗教为基础的一切划分都减少了纵向流动性和职业之间的流动性，从而使社会无法利用一些优先人才担任高级职位，迫使它依靠一些庸才来担任本来可以由优秀人才来担任的职位(第三章第三节(二))。这一点的重要性如何取决于特权阶级的大小及其气量如何。如果它的人数很多，它可以为所有高级职位提供所需人才。如果它气量大，它会破例起用被排斥在外的阶级的最优秀人才，甚至可能为了加强自己的力量而破例利用聪明的奴隶、犹太人或其他下层人民的才华，同时把其余人牢牢置于俯首听命的地位。为了繁荣，只需要有少量的纵向流动，只是下层集团中最优秀人才的流动。但是，为了繁荣，需要更为广泛地调动人们的积极性，因为最好是人人都积极地充分利用自己面前出现的机会。

对于从前的农奴、奴隶、农民及大多数其他下层阶级的人缺乏积极性带来的影响，现在已经普遍取得一致的看法。对积极性的兴趣主要集中在目前时髦的阶级战争，即雇主和雇员之间的战争上。目前，所有资本主义政府都在朝着对资本家课以重税，利用这种收入来向雇员提供广泛的社会服务这个方向前进。这种政策的

两个部分都受到了攻击;攻击对资本家征税的理由是这样做不利于投资,攻击提供社会服务的理由是这样做使工人失去了劳动的积极性以及直接为工人的孩子的教育或者为防止失业、疾病等保险提供经费。从理论上说,由穷人掠夺富人可能会葬送繁荣,这是毫无疑问的;实际问题只是在什么限度内这样做才是安全的。(历史上的事例有:对公元前2500—2000年期间埃及繁荣的衰落的原因所进行的一些非常可疑的猜测,对公元3世纪任意征税在破坏罗马帝国的繁荣方面所起的作用所进行的同样可疑的猜测,海地革命的后果的有关例子也是可疑的。如果罗马帝国的例子能够成立,从中得出的结论大概是起破坏作用的是任意征税而不是高额征税。企业界大概能够使自己适应几乎是任何水平的征税,如果它知道该期望什么的话。至于腐败,具有破坏性的可能是无法预料的东西:就像罗马人受到的突然征税一样。)我们可以接受这样的看法,即停滞既可能是掠夺富有创业精神的少数人造成的,也可能是剥削多数人造成的,至于哪种情况适合于这些类别则仍然是不可知的。

第四,政府由于对同外国人交往设置障碍可能妨碍经济增长。我们已经看到了为什么外贸常常是经济加速发展的起点的原因(第五章第三节(二))。外国人带来了新技术、新趣味、资本和不断扩大的市场。他们也可能带来剥削。但是如果为了防止剥削而把他们完全关在门外,国家也同样失去了他们带来的刺激。大多数国家的政府会情不自禁地阻碍同外国人的交往,因此排外是笼络人心的最可靠的途径之一。另一方面,同样有一些软弱的政府,它们签订协定,为了一点小利而向外国人出让有价值的东西,或者任

由外国金融家摆布而失去主权(第五章第二节(三)和第六章第二节(三))。只有最好的政府才能最大限度地利用外国的资金和技术。目前,大多数欠发达国家都处在对19世纪的帝国主义作出反应的状态之中。它们讨厌外国资本和外国管理,它们急于做的是保护自己不受进一步的剥削,而不是利用目前的机会。

第五,政府由于在公共服务方面花钱不够而阻碍经济的增长。发展需要公路、供水、教育、公共卫生等等。如果有足够的机会让私人企业来弥补这种不足,这一缺点并不严重。政府做的一切事情,私人公司在某个时候也都几乎做了,其中包括修筑公路、提供警察、消防和仲裁。实际上,在公共服务的大多数领域,私人企业是开路先锋,政府只是后来才介入的。但是,它们在各地介入以后,都把这些服务从私人企业家那里接管过去了,因为各地似乎都认为,“公共”服务还是由“公共”当局操办好。无论如何,不管是否需要由政府来操办这些服务,它们能够促进经济增长的方法之一是发展足够的公共服务,因为这些服务是其他事业发展的必要基础。

政府也有重要的开拓工作要做,而许多政府却没有这样做。它们需要做多少事情取决于它们的私人企业家的人数、质量和冒险精神。国家越落后,政府开拓的余地越大。(非常说明问题的例子是伊丽莎白一世时期伯利的经济活动及日本政府19世纪末期的经济活动。)需要由政府来支持研究、请移民来建立新工业、保护新兴工业、支持外贸工作、建立农业推广服务、低息提供信贷等等。因此,如果一个落后国家的政府不管是由于懒惰还是由于哲学信念,采取自由放任的态度,那是不幸的。这正是19世纪和20世纪

的大英殖民帝国的不幸。对大英殖民帝国的剥削比对历史上其他任何帝国的剥削都少。在将近一个世纪的时间内，对贸易特惠没有加以限制，没有征收贡赋，在经济生活中没有什么等级制度。和平建立了，腐败现象减少了，司法公平地实施了，外贸前进了，公共服务建立和扩大了。但是，这个帝国在经济上失败了，原因正是它奉行自由放任的政策。在农业方面，没有教农民学会新方法，也没有向他们提供新的种子或肥料；在工业方面，没有做任何事情来扶植新的制造业，没有帮助它们度过发展中的困难阶段。因此，总产出的增长速度始终是缓慢的，与受到其他福利措施鼓励的人口增长速度差不多。并不是所有现代帝国都实行自由放任的政策。20世纪 30 年代，荷兰人在印度尼西亚放弃了自由放任的政策，实行一系列非常有趣的措施，可惜为时已晚，无法赢得臣民的忠诚。比利时人在刚果实行强有力的经济政策，看看它的结果是很有意思的。

与自由放任相反的是，政府对管理经济过分热情也可能会阻碍它的增长。科尔伯特认为有必要规定布的宽度，苏联政府认为有必要压制私人零售业。因为任何一个政府都不能取代人民的积极性和常识，所以一个不许人民发挥积极性和运用常识的政府必然会限制经济的增长。例如，苏联把经济成就归功于中央计划，但这是错误的。它的成功是由于高度的资本形成，就像日本取得的成就一样，而日本并没有采用俄国的计划方式，而且通货膨胀率也没有俄国那么高。如果苏联允许人民发挥更大的积极性，消费者用同样的钱得到的服务的质量就会好得多，农业的产量就会高得多。政府在经济生活中的问题是在计划过多和过少之间以及在国

有化过多和过少之间寻找一条正确的道路。这里不宜对这个问题扯得过多，因为本作者在以前的一本书中已经谈过这个问题了。

其次，政府如果把过多的社会资源用于做自己的事情——修建纪念碑、市政厅、金字塔、公园、公路、学校或其他公共服务——也可能阻碍经济增长。政府所有的活动几乎都间接有助于增加其他产出，但是，在这个意义上讲，有些活动产出多些，有些则少些。如果政府把大量的钱用在自己的服务上，就可能把本可以投资在私人部门并产生更大效益的钱用光。在有剩余劳动力的国家里，有时有人为这种大手大脚的花钱辩护，理由是，如果不把劳动力用于这些方面，他们也是失业的。诚然，如果在使用剩余劳动力时不同时使用其他稀少的资源——物资、机器等，那费用是微不足道的，但并不总是能做到这一点。此外，即使浪费地使用剩余劳动力不减少其他产出，有成果地使用这种劳动力则会增加产出。如果有剩余劳动力，用它来扩大灌溉系统比用它来造金字塔好。

如果作为政府经费的税收是用挫伤积极性的办法征来的，那么政府大量用钱除了实际浪费资源外，还可能阻碍经济增长。这基本上是一个方法问题。如果人们知道，他们得把很大一部分收入交给别人，他们可能不愿意作出额外的努力；这一点还不能绝对肯定，因为作用可能是一样的，即为了达到想往的生活水平，有必要更加努力地工作，但是这可能是一种反作用。如果人们作出这样的反应，按产出比例征收所得税和土地税就会妨碍积极性，如果这些税收比方说高于三分之一，情况也许会更其如此。但是，如果征收间接税而不是直接税，这种影响基本上可以避免。纳税者通常不知道他购买的物品的价格中含有多少税收，所以只要税收的

消极影响是心理上的，采用间接税而不用直接税的办法就可以避免。（我们在前面的第二节（二）中已经看到，间接税可以同直接税一样进步。）

此外，税收的变化可能比税收的绝对水平更为重要。人们讨厌增加税收，对任何增税可能都是反对的，直至在他们头脑中的印象消失为止。如果增加的是间接税，效果则可能是使人们增加努力，而不是减少努力。正如我们在第二章第二节（一）中所看到的，随着人们作出努力的报酬的增加，他们工作的时间减少了，因为他们用不断增加的收入买来了更多的空闲时间。由此得出的结论是，提高税率的效果必然是增加努力，如果所征的税是间接税的话。人们还特别讨厌税务机关可以随意变化的反复无常的税收。如果不是根据收入而是根据商品征收的税收稳定，人们就会使自己适应任何水平的税收，使自己保持“合理的”生活水平。因此，高税率对人们的努力的影响同贫瘠土壤或其他贫乏的自然资源对人们的努力的影响是一样的；生产率低可能激励人们作出努力，也可能使人们泄气，或者与人们的努力毫不相干；对此我们也说不准（见第二章第三节）。（对提高税率的影响感到有把握是可能的，但是对实行高税率的影响则仍然不得而知，因为对一种税的眼前的反应和最后的反应并不一定是一样的。）因此，如果征收的是间接税，如果避免变化，那么在长期内税收可达到的比例并没有简单的限度，比如 25% 或 50%。所以，如果人均实际收入增加，边际间接税增加的幅度大于平均间接税，那么政府的份额将一直增加，但人民的生活水平也将提高，而且由于税收未变，大多数人对此将漠不关心。因此，高税率如处理不当可能会挫伤积极性，但如使用适当

的方法，可能不会影响积极性。高税率对经济增长造成的实际负担是，它可能把本来可以作为效益更高的投资的资源用光。

浪费资源的极端的例子是把资源用于不成功的侵略战争，或用于虽取得成功但得不偿失的战争。战争降低了资本形成的速度，使许多有才华和有进取心的年轻人丧生，加强具有军事头脑的人对具有经济头脑的人的力量，而且与群众的看法相反，对刺激有用的发明毫无作用（见第六章第三节（三））。为战争付出代价的最近的例子是德国；谁能怀疑如果德国人能避免 1914 年和 1939 年的战争，他们现在还会繁荣得多？

政府可能阻碍经济增长的方面就是这些。显然，施政得当是很困难的，所以丝毫也不奇怪，大多数国家在大部分历史上经济都未取得增长，而一些最繁荣的国家由于官场腐败而走向衰落。政府花钱既不可太多，也不可太少；控制既不可太严，也不可太松；主动性既不可太多，也不可太少；对外国人既要予以鼓励，又不可受其摆布；既不允许阶级剥削，也不助长阶级战争，等等。看来有些国家在度过这些对立的危险方面比另一些国家能干得多。其原因何在呢？

（二）治国才能的背景

需要研究的不是持续一二十年的治国好坏的偶然时期，而是持续一两个世纪以上的长期特征。所有国家在不同时期都会有或好或坏的政府，不管总的施政情况是好、是坏还是不好不坏。延续一个世纪以上的好政府往往会自行长期延续下去，因为它为官员们确立了很高的行为标准，这会成为国家的传统，影响后代的行

为。同样，不好的政府长期执政会减少建立好政府的可能性，因为新的一代人生下来看到的就是低标准，无优良传统可循。因此，在一个国家历史上的任何时期，人们基本上可以根据它以前的历史以及这种历史遗留下来的传统来解释官场的品德。问题在于为什么这个国家有比较好的政府或比较糟的政府的历史。

我们得再次研究一下自然资源及其与人的品质可能的联系。有些人认为，有些种族的治理能力比另一些种族强。如果从文化意义上使用"种族"一词，这不过是重述了我们正谋求解决的问题；如果从生物学意义上使用这个词，这种假说在我们对不同民族的遗传因素有了更多的了解之前，不可能再前进一步了。迄今我们所知道的一点情况否定了这样一种观念，即有利于建立好政府的基因有特殊的地理分布。关于气候的假说也无济于事。看来，在世界各种气候中，在各个种族中，在自然资源贫乏和自然资源丰富的各种条件下，都有好政府和坏政府。人类对资源的反应不能用资源本身来解释。

自从柏拉图以来，政治哲学家们一直试图从体制形式的角度来解释出现好政府的原因，他们说，在民主制、专制制、仁慈的独裁制、君主制或某个哲学家或当时的风尚所支持的任何体制的条件下，好政府存在的可能性就比较大。如果对历史很熟悉的话，就知道这种说法是站不住脚的。例如，意大利有文字记载的历史始于2500年以前，其间经历过每一种体制。要排出任何一种体制——比如说民主制时期、君主制时期或独裁时期——并说意大利在这种体制下始终比在其他体制下治理得好，那是不可能的。这同样适用于有文字记载的历史更长的希腊、埃及、印度和中国。好政府

需要把统治者的智慧和被统治者的拥护结合在一起，这种结合并不是君主、民主派或独裁者所垄断的。这样说并不是要贬低制度的牵制作用或体制形式的重要性。民主形式的政府如果对执政者的权力予以充分的限制，就能消除统治过严的弊病。但是，并不是所有的民主体制都包括充分的限制，即使最好的宪法也无法保证选出一个好政府。政府的质量与其说取决于政府的形式，不如说取决于被统治者的素质。

20世纪的制度理论有时候提出自治的要求，以此与帝国主义相对立。但是，为了尊重历史，我们不能说，国家实现自治时就一定比被别国统治时治理得好。正相反，历史上最幸运的一些时期是处于鼎盛时期的大帝国，在广泛的地区内实现和平，提供范围相当广泛的公共服务的时期。20世纪诞生的新的民族主义政府比它们所取代的帝国主义政府具有某些优点。它们不那么倾向于自由放任，在落后的条件下，自由放任是不合适的。它们比较关心农民的福利，更加迫切地想保护农民不受地主和高利贷者的剥削。大多数民族主义政府反对种族歧视和妨碍本地人进取心的其他限制。它们有时候能够在强调自尊的基础上唤起参与发展的热情，而在它们以前的帝国是做不到这一点的。另一方面，它们又有很大的缺点。它的稳定程度低得多，有时候甚至不能维持国内的秩序。它们作为一个阶级(有个别例外)比它们的前任腐败。它们往往同城市利益过多地牵连在一起，非常愿意以向农民征税为代价来增进城市的利益。它们很容易产生排外主义。它们所取代的帝国可以在宗教、阶级和种族之间保持崇高的中立，它们却往往放弃这种中立，而进行自相残杀的斗争，等等。在支持自治的人中间，

有些比较玩世不恭的人支持自治的根据是,“自治比善于治理好”。当然,不能根据下面这一点来支持自治,即自治始终会带来比别的办法更好的治理。

对待我们这个问题的另一种态度认为,解决办法在于同一种文化。如果一个国家的成员都是同一种族,信仰同一宗教,使用同一语言,他们就会减少争吵,可能养成一种宽容的习惯。如果财富也广泛地分配,没有巨富和赤贫,政治生活就会比较简单。另一方面,同一种文化虽然会消除产生某些斗争的原因,但不能保证政府会积极地或明智地行动。此外,一些最好的政府却是比较公正地统治着许多种族、宗教和文化的帝国政府。宽容是在许多土地上生长的植物。

对那些相信原罪的人来说,好政府在一个国家的历史上始终是一个暂时的阶段,因为人类无法防止政府走向导致经济停滞的某个方向。于是,野心勃勃的国家就会情不自禁地发动一系列的侵略战争,在几十年内,可能会带来收获,但是最终会使国家毁灭(第六章第三节(三))。或者如果和平保持了几十年,官僚们就会出来过分增大政府开支,沉重的税收会把国家毁掉。或者控制经济和纠正错误的欲望过于强烈,无法抑制,大量的控制条例会窒息个人积极性。或者政府不可避免地卷入阶级纠纷,干扰企业家,把农民置于农奴状态,支持剥削或者限制积极性。如果我们这样看问题,那么鉴于人类智慧的局限性及等待着不谨慎的政治家的无数的诱惑,令人感到奇怪的倒并不是人类历史上好政府多么少,而是与此相反,好政府多么多。

如果我们想在本书中找到了解人类历史的线索,我们是找不

到的。也许线索是不存在的。我们对人类行为作出的每一个解释本身只是提出了另一个问题。如果我们要问为什么每个民族作出了某种选择,答案通常要从该民族的历史中去找。但是如果我们要问它为什么会有那种历史,我们就会重新回到神秘莫测的宇宙中去。幸运的是,并不是所有的答案都得依靠历史。如果一个国家在适当的时候很幸运地拥有正确的领袖,它就有可能开创新的局面。归根结底,历史只不过是人们对他们时代的挑战如何作出反应的记录。所有国家只要鼓起足够的勇气和决心,都有它们可以抓住的机会。

附录　经济增长是否可取?

像其他任何事情一样，经济增长是要付出代价的。如果经济增长可以在不产生任何不利条件的情况下实现，那么人人都会完全赞成。但是，由于经济增长有其实际的不利条件，人们根据其对利弊的不同估计对经济增长采取不同的态度。他们可能不喜欢同经济增长联系在一起的社会，而喜欢在稳定的社会中盛行的那种态度和制度。或者即使他们适应增长社会的制度，他们也可能不喜欢由稳定社会转变为增长社会的那个过渡过程；因此，他们可能会得出这样的结论：增长带来的好处与增长造成的动荡的代价相比是不值得的，或者增长应当逐步实现，这样社会就有尽可能长的时间来适应经济增长所需要的变化。我们首先谈增长的有利条件，然后再从增长所需要的态度以及在过渡过程中出现的动荡的角度来考虑增长的代价。

（一）经济增长的好处

经济增长的好处并不是财富增加了幸福，而是财富增加了人们选择的范围。把财富和幸福联系起来是很难的。幸福来自一个人对生活的看法：随遇而安，乐观开朗和不为未来担心。财富增加的财力如超过财富增加的欲望，会增加幸福，但情况不一定如此，还没有证据证明，富人比穷人幸福，或者个人的幸福会随着收入的

增加而增加。如果在获得财富以后,不再随遇而安,而是对财力和前途更加担心了,那么财富会减少幸福。的确有一些说明这种情况的证据。只要经济增长来自机警地捕捉经济机会,那么与人们不那么关心增长的社会相比,幸福必然会少一些。证据表明,美利坚合众国精神上的动荡比其他国家严重得多,即使考虑统计报告中的差别,至少可以相信,自杀率高同在一个已经富有的社会中追求更大的成功的努力是有因果关系的。我们当然不能说,增加财富会增加幸福,我们也不能说,增加财富会减少幸福,即使我们能这样说,那也不能成为反对经济增长的决定性理由,因为幸福并不是生活中唯一的好事。我们不知道生活的目的是什么,但是,如果是幸福,那么演变可能老早就停止了,因为没有理由认为,人比猪或比鱼更幸福。人与猪的差别在于,人有控制自己的环境的更大的能力;而不在于人更加幸福。在这一较量中,经济增长是十分可取的。

经济增长的理由是,它使人类具有控制自己环境的更大能力,因此增加了人类的自由。

我们首先可以在人与自然的关系中看到这一点。在原始阶段,人类得为生存而斗争。他们经过极其艰苦的劳动,从土地上得到仅够维持生活的东西。每年,他们有几个月的时间忍饥挨饿,因为当年的收获吃不到下一个收获期。他们经常遭到饥荒、瘟疫和传染病的危害。他们的孩子有一半不到10岁就死去了,他们的妻子到40岁就是满脸皱纹的老妇了。经济增长使他们能够摆脱这种无能为力的状态。技术的改进减少了劳动量,增加了食物的数量和品种。饥荒消除了,婴儿死亡率从30%下降到3%;死亡率从

4%下降到1%。霍乱、天花、疟疾、钩虫病、黄热病、瘟疫、麻疯病和肺病完全消失了。因此,生活本身摆脱了一些自然威胁。并不是人人都认为这是一种进步。如果你认为活着不如死了好,最好是不生,那么你就不会认为经济增长使死亡率下降这一事实了不起。但是我们大多数人仍然很原始,以致理所当然地认为,活着比死好。

经济增长也使我们有了选择更多空闲时间的自由。在原始状态,我们仅仅为了活命就得拼命劳动。经济增长以后,我们就能希望有更多的空闲时间或更多的物品,实际上,我们的确希望既有更多的空闲时间又有更多的物品。如果贫穷的农业国与富有的工业国相比,会得到一个相反的印象,因为在农业国,当天气不利于农业的时候,在一年的很大一部分时间里,人们都无事可做,而在工业国,人们一年到头都正常地劳动;但是这是一种错误的比较。如果我们不是用工业去与农业相比,而是用富国的工业部门与穷国的工业部门相比,同样再对这两类国家的农业部门进行比较,我们将会几乎毫无例外地发现,随着收入的增加,每个部门的劳动时间都会缩短随着使用的机械力量的增加,劳动的艰苦程度也会减轻。

另外,经济增长除了使我们得到的货物和空闲时间增加以外,得到的服务也会增加。在最穷的社会里,为了获得粮食,需要有60%或70%的人从事农业,而在最富的国家里,有12—15%的人从事农业就足以提供好一倍的营养标准。因此,越富的国家就越能腾出人来从事其他的活动——当医生、护士和牙科医生;当教师;当演员和表演者;当艺术家和音乐家。哲学家们所珍视的许多“高等”活动——艺术、音乐、研究哲学本身——在某种意义上是一

种奢侈品,只有随着经济的增长使越来越多的人摆脱生产粮食的基本任务,社会才能开展那些活动。诚然,只需要较少的剩余就可以支持艺术活动,一些最高的艺术成就是在广大群众还很贫穷的社会中产生的。上世纪生活水平的提高扩大了欣赏和实践艺术的机会,而不一定会对最好的艺术的质量和数量产生什么影响。但是,且不说最高的艺术,群众的空闲时间以及欣赏以前只供极少数人欣赏的奢侈品的机会无疑大大增加了。今天,听最优秀的作曲家的作品的人比莫扎特或巴赫时代听他们作品的人多得多了;看伦勃朗和埃尔格雷科的作品的人也多得多了。

从这些变化中,妇女得到的好处甚至比男人还多。在大多数不发达国家里,妇女是苦役,在家里做那些在比较先进国家中已由机器做的事情——连续几小时碾磨谷物,走好几里路去提水,等等。经济增长把这些任务及其他许多任务——纺织、教育孩子、照顾病人——交给外单位去做了,那些单位专业化程度高,资本雄厚,具有大生产的一切有利条件。在这个过程中,妇女摆脱了沉重的劳动,不再关在家庭的圈子里,终于得到了成为完全的人的机会,可以像男人一样进行思考和发挥才能。男人可以辩论经济进展对他们是否有好处,但如果由妇女来辩论经济增长是否可取,这无异于辩论妇女是否应该有机会不再当牛马和加入人类的行列。

经济增长还使人类能够享受更多的人道主义。例如,在处于仅能维持生计的最低水平时,那些自身难保的人哪有能力顾及旁人,最弱者只能以失败而告终。只有随着剩余产品的增加,人们才会越来越关心麻疯病患者、精神错乱者、残废者、盲人及其他不幸者。关心病人、无能者、不幸者、寡妇和孤儿的愿望在文明社会里

不一定比在原始社会里强烈。但是在文明社会里,可用于这一目的手段比在原始社会里多,因此,事实上,表现出来的人道主义就多。有些人对这种做法感到不安;他们认为,保护那些在竞争性的斗争中不能自立的人是违背社会的优生利益的,他们认为,除非使这种人失去生育能力,否则长期的后果将有伤生物元气。但是,这种人目前仍占少数。

在那些目前的政治欲望超过资源的社会里,经济增长可能特别重要,因为经济增长可能会防止否则可能会出现的难以容忍的社会紧张局面。例如,在英国等某些国家内,工人阶级或他们的发言人不断要求增加工资,不断要求增加住房、教育、卫生和其他设施的开支。如果在这样的社会中,人均收入保持稳定,一个集团的欲望只能靠牺牲其它集团的利益来满足,这必然会导致内乱。在当今的民主时代,世界上大多数国家都处在这样的阶段:除非迅速增加人均产量以使资源更接近于欲望,否则严重内乱不可避免。经济增长的这一方面给政治家留下的印象最深,所以难怪各地的民主政治家都深信促使经济迅速增长的迫切性。同时必须承认,经济增长并不是总能减少斗争。相反,经济增长可能会打乱比较平稳的社会关系,引起嫉妒和欲望,引起阶级、种族或宗教冲突。这同那种认为经济增长不一定增加幸福的看法有关。经济增长也不一定能增加政治自由。它增加独裁者通过大众传播媒介控制人的思想和通过组织严密的警察机构来控制人身自由的机会。所以不能说经济增长一定会改善政治关系。

欲望和力量不相称的另一个方面在国际地位低的国家的政治态度中可以看到。现在处于殖民地地位的人民渴望独立。人口众

多但收入低微的独立国家渴望在国际会议上获得较高的地位。不管是对是错，这些国家的人民认为，如果他们更富一些，尤其是如果他们富得足以建立起强大的武装力量，他们在世界事务中的份量就会增加，他们的国民和他们的生活方式就受到比较多的人的尊重。有些民族主义者对现代世界的反应是敬而远之，要求他们的人民恢复旧的生活方式。但是，已经掌权的大多数民族主义者认为，需要使经济迅速增长。许多人认为，各国在财富或经济发展方面的巨大差别是引起战争的根源，如果生活水平方面的差距不是很大，世界就会更加接近和平。这种看法非常可疑，因为经济迅速增长的社会常常会情不自禁地进攻邻居。无论如何，战争的原因是多种多样的，是同经济考虑间接有关的，所以从对和平或战争可能产生的影响的角度来讨论经济增长的理由是没有助益的。

有时候人们说，期望世界上所有国家都能不断提高生活水平必然是幻想，因为其后果只会使世界累积起来的矿物和燃料库存迅速枯竭。这种说法所依据的两个假设都难以肯定。第一个假设是，人的才智到适当时候就会枯竭，无法找到新的东西来取代已经用光的东西，由于我们懂得了原子的性质以及从一种元素到另一种元素的转变，这种假设越来越可疑了。第二个假设是，子孙后代会对世界的资源有同样的要求。为什么我们为了使今后几世纪的人类生活再延长一世纪左右而应该保持贫穷？难道没有同样充分的理由使目前几代人充分利用他们发现的资源而让不知多少世纪以后的人去自己照管自己？即使对这些问题的回答都是否定的，也还有另一点理由，即把矿物和燃料迅速用光的并不是世界上最穷的国家，而是最富的国家。如果这种说法言之有理，可将其视为

对欧洲和北美的劝告,叫它们不要再进一步提高生活水平,但是如果用以劝告亚洲人和非洲人继续保持目前的贫困,那其说服力就差远了,因为亚洲人和非洲人目前对累积的资源储藏量的利用是微不足道的。

(二) 贪得无厌的社会

如果不用付出代价就可以得到上述好处,几乎人人都会赞成。但是许多人认为,为经济增长所需要的态度和制度本身是不可取的;他们喜欢属于稳定的社会的那种态度和制度。

首先,他们不喜欢节约精神,而这是经济增长的条件之一。如果其他条件相同,增长最快的社会就是人们用心通过增加利润或降低成本来捕捉经济增长机会的社会。看来,这种节约的倾向,除非同或者为了财富本身或者为了财富带来的社会威望或对别人的权力而取得财富的愿望联系起来,否则实际上不可能得到充分的发展,虽然仅仅为了减少艰苦劳动和增加空闲时间来享乐或从事精神活动的愿望,也很有可能产生这种倾向。可以说,节约是一种美德,因为憎恶浪费和最充分地利用资源就像憎恶谋杀和照顾寡妇和孤儿一样,都同样是人类的神圣职责——事实上,关于才能的寓言就是这样说的。并不是每个人都同意,关心和爱护资源或关心和爱护消逝的时间是我们的神圣职责;这些人会说,节约使人在精力和幸福方面付出的代价太大,因此它不是美德,而是邪恶。他们可能承认有责任履行节约或进行足够的劳动,以便达到某种为健康和舒服(一个含糊的概念)所需要的最起码的生活水平,但是他们会说,超过这个程度的努力节约是不值得的。此外,即使那些

承认节约是美德的人也可能同样对下面这个事实(如果是事实的话)感到遗憾,即只有在与物质主义的邪恶(如果是邪恶的话)联在一起时,才能发现这种美德。希望教孩子们最充分地利用他们得到的资源和机会(节约的美德),同时不要希望得到比已有的更多的东西(避免贪婪的邪恶)是可能的。如果这样做了,如果教育是卓有成效的,那么经济仍然会增长;只是这种增长不表现在越来越高的物质生活水平上,而表现在在物质水平不变的情况下,空闲时间越来越多上;如果也不让这种空闲时间造成越来越大的无所事事的邪恶(如果是邪恶的话),还必须教孩子们在利用空闲时间时既不要无所事事,又不要生产商品和劳务。实际上,这样探讨问题是不可能取得很大结果的,因为这是以假设人性与目前的人性不同为基础的。人都希望增加财富,希望节约和无所事事。所有这些欲望从本质上说似乎都称不上美德或邪恶,但是如果不顾别的责任、义务或权利极端地追求某种欲望,其结果就会造成个性的不平衡,也会损害他人。对一个社会来说,"过于注重物质"和"注重物质不够"同样是可能的。或者,换句话说,经济增长是可取的,但是肯定不能增长得太多(超过了对精神或社会健康有益的程度),正如不能增长得太少一样。

关于个人主义,完全可以说同样的话,这是经济增长受到攻击的第二个原因。看来,如果个人主要关心自己的利益及他们较近的亲属的利益,经济增长的可能性就会大一些,而如果他们与广泛得多的社会义务网联系在一起,增长的可能性就会小一些。这就是经济增长无论作为原因还是作为后果都与下列现象联系在一起的道理:大家庭和联合家族制度的消失,以地位(奴隶制、农奴制、

等级制、年龄、家庭、种族)为基础的社会制度的逐步消亡并为以契约和机会均等为基础的制度所取代;社会高度的纵向流动性;部落联系减少及对社会集团的要求的承认普遍减少。这是又一个不能用把一种说法的一面看作是美德而把它的另一方面看作是邪恶的方法来解决的问题。所有个人都应有某些权利,应当保护这些权利不受一切社会要求的损害,但与此同时,每一个人都属于一个集团或一系列集团,集团的存在是为个人的社会健康所必要的,而集团的继续存在则取决于个人承认集团的要求并忠实地接受它的权威。在过去的500年中,个人主义的发展有其不好的一面,但是也产生了可贵的起解放作用的影响。因此,不能攻击经济增长与个人主义联系在一起,好像人类关系中的唯一的好东西就是部落主义、社会地位、大家庭关系和政治上的极权主义。

对经济增长的第三种攻击是由于它与依靠理性联系在一起。经济增长依靠改进技术,而当人们对自然和对社会关系均采取理性的态度时,才能最大限度地改进技术。现在理性的头脑是可疑的,要么因为它被认为会导致宗教上的不可知论或无神论,要么也因为它被认为与接受权威是不相容的。至于宗教信仰,我们时代的弊病是否是由于对上帝或各种神仙的信仰的衰落造成的,或者我们时代的弊病是否比以前宗教信仰比较普遍的时期的弊病还大,这个问题是可以讨论的。但是,无论如何,说相信理性的重要性与相信上帝是矛盾的,那是不对的。不能以理性的手段来证明或否定上帝的存在,所以没有任何理由可以说明,为什么最有理性的人也不应相信上帝的存在。理性并不损害宗教,而是损害权威,只有当宗教是以权威为基础时,理性的头脑才对宗教是敌视

的。但是在这个意义上讲，理性的头脑对科学同对宗教一样敌视；因为它敌视任何这样的企图，即说什么目前的理论是不能从下而上重新进行检查的，或者只有首创者才有权利怀疑它的可靠性。但是，在这里，对待理性的态度也应当同对待物质主义和个人主义一样；在两个对立的方面中，只把一个方面看作是美德是找不到真理的。因为正如物质主义和精神力量都是可取的，社会同样需要理性和权威。美好生活的基础应是把对立的原则编织在一起，而不是拒绝某些原则，只利用另一些原则。

第四种攻击是那些不喜欢同经济增长联系在一起的规模增长的人发动的。首先，规模经济表现在分工和使用机器上。有人不喜欢这样，因为他们不喜欢机器制造的产品，而喜欢熟练手工艺人制造的产品。经济增长破坏了旧的手艺。虽然它创造了更多的新工艺、机器工艺和其他工艺（因为专业化大大增加了工艺的范围），但是许多人仍对旧工艺及旧的手工产品的消失感到遗憾，对新工艺的发展或大规模生产带来的丰富而便宜的产品并不感到高兴。专业化原则本身也受到攻击，因为专业化使人们不得不反复做同一件事情，不管是往螺栓上拧螺帽、巧克力装箱、在大学里反复讲同样的课、练习音阶或是去掉附录，这必然是枯燥无味的，直至人们非常习惯于自己的职业，以致不把全部心思放在工作上也可以应付自如。

规模经济还表现在他们自身的管理单位的规模的扩大上。因此，商业部门、管理单位及其他组织的规模也扩大了。在这一过程中，人们不再拥有工具，变成了无产者。大规模的组织也带来了特殊的社会紧张；这种组织必须按等级管理，这就意味着少数人发号

施令,多数人俯首听命,不管你花多大力气去使这一进程民主化也没有用。这样的组织还必须找到某种方法来分配工作和报酬,这既要行之有效,还要被认为是公正的。我们还没有学会如何管理大规模组织而又不引起动乱,因此,许多人认为,没有这种组织反而好。

人们不喜欢大规模组织还因为它实行严格的纪律;日复一日,人们必须同时起床,同时到达工作地点,做大致同样的事情和同时回家。有人认为,这使生活枯燥单调,使人只起机械的作用,像是大轮子上的颗颗齿轮。他们不希望把人拴在时钟上,而希望每天有更多的选择自由,虽然他们根本不清楚个体劳动是否就不是时钟的奴隶,或者按时劳动是否就令人遗憾的。

大规模组织的经济还使城镇得到发展,当这与增加人均实际收入联系在一起时尤其如此。与对农产品的需求相比,这增加了对制成品和劳务的需求。因为反对大城镇是与喜欢农业职业联系在一起的,所以这实际上是反对技术进步。因为正是技术进步使一个国家只需15%的人就能生产出全国所需的口粮,如果我们要回到需要70%的人来生产粮食的时代去,我们就得放弃农业科学教给我们的一切,或者我们必须把劳动时间减少到每周10小时左右。正是农业的技术进步使城市职业增加,但是大规模组织的经济使这些城市职业集中在越来越大的城市内。这是否是不可取的,根本不清楚。大多数人如果有机会在城镇或乡村工作,都选择在城镇工作,这就是城镇以乡村为代价得到发展的原因;只有少数人喜欢乡村而不喜欢城镇,在谴责城镇的人中,有许多人实际上却千方百计避免生活在乡村。如果城镇是匆匆忙忙兴建起来的,没

有适当的规模或管理，它们的确可能破败不堪、单调、丑陋和不卫生；但是当今没有任何理由说明为什么新城镇(或者甚至老城镇)不能像乡村那样漂亮、优美、卫生和令人鼓舞，而且还能提供任何村庄所望尘莫及的广泛得多的锻炼身心的机会。

最后，对经济增长感到遗憾的可能是因为它依赖收入的不平等。存在这种依赖性是无法否认的，因为如果对艰苦的劳动、自觉的劳动、技术活、负责精神和主动性不给不同的报酬，那经济增长将会是微小的或出现负增长。在任何具体情况下，现有的差别是太大还是太小是可以争议的，这只是从大于或小于为取得人们希望的增长率所需的差别这个有限的意义上说的。但是，正如苏联的统治者很快发现的，无可争议的是，即使根本没有差别，经济也可以取得较大的增长。现在在这方面反对经济增长的部分理由只不过是说，在某时某地，现有的差别大于为取得当时的增长水平所需的程度，是由于社会组织的缺陷造成的。在这个意义上说，这种说法仅仅是主张改变社会制度(继承财产、拥有土地、税收、受教育的机会等等)，以便改变收入或财产的分配，而不降低经济增长率。但是在另一些情况下，经济增长所要求的差别程度，即使完全承认缩小差别会降低增长率，也是不能接受的，例如，如果不支付以当地标准来衡量很高的薪金，就请不到外国教师或技术人员，或者如果不给国内外的开拓型企业家赚取和保持远远超出当地认为是“合理”水平的利润的机会，他们就不愿意发展。在这种问题上，对经济的考验就是供求关系的考验：“合理的”差别就是为取得所需要的技术或主动性而客观需要的那种薪金或利润。但是在这一考验中“合理的”东西根据某种其他的价值或社会正义标准来衡量就

"不合理了"。

从这一分析中可以得出三个结论。第一,经济增长的某些所谓代价根本不是增长的必然结果——比如,城镇的丑陋和工人阶级的贫困。第二,某些所谓邪恶从本质上说实际上并不是邪恶——比如,个人主义、说理或城镇的发展。像在人生的一切方面一样,这些事情可能会做得过分一些,但是,这些事情从本质上说,是同其对立面一样可取的。但是由此可以得出第三个结论,即经济增长率过高可能不利于社会。经济增长只是许多好事中的一件好事,我们可能会做得过分一些。过分的增长既可能是造成下列现象的原因,也可能是下列现象造成的结果,这些现象是:过分追求物质、过分的个人主义、人口过分流动、收入过分悬殊等等。社会决意提高增长率,使其高于目前的水平,并不一定明智;如果它们这样做,他们会得到很大的好处,但是也会在社会和精神方面付出很大的代价,可能的得是否超过可能的失,这必须尽量根据每一种情况分别加以估计。正因为经济增长有得有失,所以我们对经济增长的态度几乎毫无例外地都有两重性。我们要求消灭贫困、文盲和疾病,但是我们又拼命抓住我们所喜欢的信念、习惯和社会安排不放,哪怕这些东西正是造成我们感到悲痛的贫困的原因也罢。

(三) 过渡问题

如果要在已存在几百年的增长率很低、经济多少处于停滞状态的社会里实现经济增长,那就会产生一些特殊的问题。因为这需要改变信念、习惯和制度,虽然等到新的信念、习惯和制度实施

一段时间并牢固地扎下根的时候，可能会达到一种从任何意义上说都比静止的旧的社会平衡优越的新的动态平衡，但是过渡时期可能会出现暂时的但却是非常痛苦的情况。

其中比较明显的情况之一是改变人们的劳动习惯。例如假设在一个非常原始的国家里发现了铜，而在那个国家里，人们都有自己的土地，这使他们都能过上自己感到满意的生活，虽然卫生、物质或文化水平都很低。这些人不愿意去铜矿劳动，他们可能不会自愿去铜矿就业，尽管领取的工资会使他们在铜矿劳动变得有利可图。另一方面，如果迫使他们到矿上劳动，他们因此而创造的财富可能会使他们的物质福利、卫生、教育和文化水平大大提高。再假设在最初受强迫后，他们过一段时间会非常喜欢这种新的劳动，非常欣赏高水平和非常瞧不起以前的生活方式，以致到适当时候，在取消了强迫以后，他们也会乐于到矿上劳动。在这种情况下，暂时采用强迫手段是应该的吗？这个抽象的例子绝不仅仅是学术探讨，因为它同非洲某些地区发生的情况极为相象，在那里人们被迫去矿上或种植园劳动，不管是由于他们的首领发布的命令还是因为这是挣钱来交纳为迫使他们到这些地方去劳动而强加给他们的税收的唯一办法，或者是因为他们被从自己的土地赶走。实际情况比我们的抽象例子所列举的事实更为复杂。因为还有个事实是，那些采用强迫手段的人这样做首先是为了自己发财，而并不是因为他们希望造福非洲人。在有些情况中，还有一个事实是，非洲人甚至得不到物质上的好处；与此相反，他们以前的村庄在经济上遭到毁灭，他们的生活方式遭到破坏，而他们自己则住在贫民窟和棚户区的简陋房屋内，物质生活与精神生活一样贫乏。我们在本

调查报告中始终强调,有可能取得表现为人均产出增加的经济增长,但大多数人的境况并未得到改善,因为增加的产出只使少数有势力的人发了财。世界上的大多数人会同意,这样的发展是不道德的,会谴责以牺牲许多人为代价使少数人发财的经济政策,不管这种政策会使产出有多大的增加。但是这种情况同我们研究的抽象例子是大相径庭的,因为这种例子的假设之一是,增长的结果会大大提高参与者的物质水平和文化水平。因此,到一定时候,他们自己会喜欢新的生活方式而抛弃旧的生活方式。对于这一例子,人们的反应是不同的。有人反对强迫的理由是:他们说,不管最终的结果如何好,都不应强迫人们对自己或为子孙后代的利益去劳动。有人则以幸福为理由,他们说,即使人们喜欢新的生活方式而抛弃旧的生活方式,他们的境况实际上也未有任何改善,因为他们并不更幸福;因此,他们进行痛苦的过渡是徒劳的,因为他们得不到任何重要的东西——正如我们已经看到的,这种论点是大可怀疑的,因为幸福是否就是检验变化的适当尺度是值得怀疑的。另一些人的反应则不同,他们认为如果强迫使被强迫者大受其益,强迫就是应该的。因此,新世界的黑人谴责把他们带到那里去的奴隶制,但是实际上,并不是所有的人都会对他们的先辈离开西非的丛林村落感到遗憾。所以,只要世界存在下去,也总还会有一些政治家和国务活动家会毫不犹豫地为了被强迫者的最大利益而强迫他们的公民去从事某项事业。

可以强迫到何种程度的问题目前十分尖锐,因为苏联已经表明,一个残酷无情的政府如果愿意严厉处置那些反对它的计划的人的话,可以很快地提高它的实际产出。所有不发达国家都正受

到共产主义或其他宣传的引诱,想放弃自由来换取经济迅速增长的前景。这种引诱带有某种程度的欺骗性。它们被告知,失去自由是暂时现象;"无产阶级专政"——或者国家元首、军队领导人等等的专政——只是一个过渡阶段,其后将是"国家的消亡";但是,我们十分怀疑,一旦抛弃了自由,是否还能轻易恢复。这种引诱也不能保证生活水平不断提高;产出可能迅速上升,但是独裁者可能决定将产出用于别的方面,而不是提高老百姓的生活水平。无论如何,十分明显的是,无需用专政的办法来达到经济增长的目的。一两个不发达国家的民主政府——缅甸和加纳——已经表明,它们有决心和勇气来找到发展所需要的资源,受到普遍信任和支持的领导人可以在民主的范围内这样做。该由其他民主国家来表明,它们也能这样做。

另一个痛苦的过渡是,必须在社会关系方面进行过渡。公理和权力的对立、从地位到契约的转变以及从社会稳定到社会纵向流动的转变都会打乱目前的关系,在阶级、宗教、政治服从或家庭联系上都是如此。如果过渡以暴力革命的形式出现,那显然会出现这种情况,即使不发生暴力革命,过渡也同样是痛苦的,因为它会破坏目前在各个方面存在的期望和权利。许多人因此而反对经济增长。一些人认为,旧关系同新关系一样好,或者甚至更好,他们不喜欢新的家庭关系的自由、"普通人"的所谓"权利"及旧的融洽的社会关系遭到破坏。另一些人虽然并不认为旧关系特别融洽而喜欢新关系,但是仍然怀疑新旧差别与付出的代价相比是否值得。显然,这个问题只能用人们赋予下面这些问题的价值来解决,即知识增长、机会的质量、卫生标准提高、寿命延长及经济增长的

其他成果。

再者,在道德价值方面也必须进行过渡。在旧的社会,从小就向孩子灌输一套行为、责任和忠诚的准则。新的社会则有其不同的准则。一个社会中的好行为可能是另一个社会中的坏行为。责任和忠诚由一批人和机构转向另一批人和机构——由年龄组转向工会、由首领转向雇主或者由家庭转向一般的顾客。假以时日,新准则可能会确立起来,可能会像旧准则一样运用自如,但与此同时,社会可能会经历一段痛苦时期,在此期间,在新道德确立以前旧道德已被抛弃。这种过渡过去特别痛苦,因为我们不理解发生什么情况。如果旧社会的道德和新社会的道德都是众所周知的,如果那些负责确立或捍卫社会道德标准的人(尤其是牧师、教师和议员)有意从变革一开始起就宣传新道德,过渡就会容易得多。但是,首先我们只是到最近才了解这些问题,特别是了解道德准则与某种社会和经济形式的联系程度。其次,那些捍卫社会道德标准的人常常把捍卫旧准则看作是他们的职责,他们敌视变革,把新准则看作是不道德的。第三,即使终于把他们争取过来支持新准则,他们的许多权力也会在过渡阶段消失,因为人们依靠公理的程度提高了,而且对这些卫士迄今所捍卫的制度和惯例失去了信心。因此,新准则不是靠制度或权力实施的,而是逐步地和一点一点地为人们所接受的。新信仰和旧信仰不协调地交错在一起。当人们做他们认为该做的事情而受到嘲笑、指责或惩罚时,他们就会感到非常失望和难以理解。

在一个社会由一种生活方式向另一种生活方式的转变时,痛苦的过渡是不可避免的。除非不进行改革,否则就不可能完全避

免过渡。谁也做不到这一点。倾向改革是人的天性。因为人从本质上说是好奇的，因此不断积累知识，这就改变了他的生活方式。人也不会满足，他希望得到比已有的更多的东西，或者到处活动，或者羡慕邻居的地位或资产。人还有一种冒险感和造反感，前者使他利用各种机会，后者对等级关系则始终是一种挑战。因此，想制止社会变革是浪费时间，对一切现有制度都必定消失感到遗憾是浪费感情。因为社会变革正产生于人的天性中那些使我们不同于其他动物的部分。

同样，虽然我们不能防止变革，但是我们可以加快变革或阻碍变革。我们已经强调指出，变革的速度既可以太快，也可以太慢。在目前情况下，我们的问题不是适当的产出增长率，而是由一种社会态度和制度转变到另一种社会态度和制度的过渡期的适当长度。因此，不易作笼统的概括；既有充分理由说明应很快完成过渡，也有充分理由说明应该有足够的时间进行调整。

实际上，我们并没有进行阻碍的机会。由于过去80年中所达到的世界联系——通过轮船、帝国主义、飞机、无线电、移民、好莱坞和报刊进行的联系，在每个社会——甚至西藏也不例外——中，经济变革的力量已经在发挥作用。特别是两种情况使得人们必须加快增长速度，而不是加以阻碍。其中之一是，欲望的增长速度比产量快。另一个情况是，死亡率下降的速度比出生率快。

在整个不发达世界，现在欲望已大大超过产出，差距在扩大。人民大众开始认为，他们的贫困是不必要的，改变忠诚可以结束贫困。少数人认为，靠自身的努力可以改变贫困的面貌，但是更多的人认为，解决办法在于抛弃他们的地主、雇主、牧师或目前的政治

统治者。一些政治家也有很大的欲望,不管是想提高本国人民的物质和文化水平还是想提高本国在世界事务中的地位。现在欲望和产出之间的巨大差距可能是十分危险的,因为它会引起失望,而由于失望,几乎一切事情都是可能发生的。许多人担心,结果会出现“共产主义”(一个不再有确切意义的名词)。有些人担心本地的各种“法西斯主义”会扩散(对这个词的解释必须包括许多东方国家传统的军阀主义以及拉丁美洲的“元首”)。另一些人再次看到了这种明显的可能性:力量将转入宗教狂热分子之手(转入毛拉、马哈萨巴、拉比等人之手)。因此,许多不发达国家的领导人把迅速提高产量的措施置于非常优先的地位是不足为奇的。他们是否有筹集资金的勇气及必要的内外支持,那可能是值得怀疑的。在任何情况下,欲望是否不会继续超过产出,那也是值得怀疑的。但是那些认为加速生产会影响社会关系和道德准则因而是错误的人,通常忘记下面两件事,即这些关系和准则已经在迅速变化以及欲望得不到满足的结果对现有格局造成的危险可能比加速生产更大。

人口方面的困境甚至更难避免。不受外部影响的不发达国家的人口似乎是稳定的,出生率和死亡率按目前的标准来衡量都很高。一旦一些国家进入了现代世界,从而消除了本地的饥荒和实施了公共卫生和医疗,死亡率便会迅速下降,在不到两代人的时间内,可能从40‰下降到10‰。因此,为了赶上人口的增长,每年的总产出必须开始增加1%或2%或3%。此外,除非有大量的土地,否则还必须采取步骤来大大降低出生率,就像降低死亡率一样。但是看来这几乎肯定需要使产出比人口增加得更快,因为限

制家庭规模的大多数理由最后都归结为需要提高生活水平。在这种情况下，实际上，我们无法选择限制生产增长的道路；相反，在通常被称为不发达国家的几乎每一个国家内，情况都是当前的生产增长率还不足以使人口问题得到真正的解决。那些主张限制生产增长的人又往往忽视了人口方面的情况，忘了人口爆炸的后果对现行社会结构和道德准则的破坏性可能比任何可能的产量增加的后果大得多。